Studies in Canadian Export Opportunities in the U.S. Market

Hand Tools

STUDIES IN CANADIAN EXPORT OPPORTUNITIES IN THE U.S. MARKET

HAND TOOLS

MAY 1989

PEAT MARWICK CONSULTING GROUP
OTTAWA

For additional copies please write or call:

Info Export (BTCE)
The Department of External Affairs
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

1-800-267-8376

Ottawa: (613) 993-6435

External Affairs Canada
Affaires extérieures Canada

The information provided in this report was prepared by Peat Marwick Consulting Group for the Department of External Affairs. As such, the analysis and conclusions in this report are those of Peat Marwick and not of the Department of External Affairs.

Peat Marwick Consulting Group and the Department of External Affairs advise that this report should not be relied upon as the sole representation of the future prospects of any opportunities that are pursued. Each company must rely upon its own inspection and investigation in order to satisfy itself as to the extent of the opportunity and the credentials of the buyer. Nevertheless, the Department of External Affairs is prepared to offer individual counselling and advice to companies wishing to pursue opportunities arising out of either these studies or other market development opportunities.

STUDIES IN CANADIAN EXPORT OPPORTUNITIES IN THE U.S. MARKET

HAND TOOLS

TABLE OF CONTENTS

	Page
EXECUTIVE SUMMARY	1
I - STUDY OBJECTIVES	3
II - CONCLUSIONS OF THE PEAT MARWICK STUDY	4
III - U.S. IMPORTS OF HAND TOOLS	6
Sector Definition	6
U.S. Imports 1982-1987	7
U.S. Industry Outlook	9
IV - MARKET STUDY	12
Survey of U.S. Importers	12
Survey of U.S. Associations	15
V - BACKGROUND	17
Study Approach	18

APPENDICES

Appendix 1	- U.S. Importers Seeking Sources of Supply for Specific Products	23
Appendix 2	- U.S. Importers Generally Seeking Sources of Supply	37
Appendix 3	- 1987 Imports of Hand Tools (Schedule A 695.3, 695.4, 745.1, 778.4)	47
Appendix 4	- 1987 U.S. Imports of Selected Hand Tools from Europe and Japan by Country	57
Appendix 5	- 1982 - 1987 Imports of Selected Hand Tools	59
Appendix 6	- Current U.S. Tariffs on Canadian Hand Tools and Schedule for their Removal under the Free Trade Agreement	61
Appendix 7	- Countries of Origin and Respondents' Level of Satisfaction	69
Appendix 8	- U.S. Industry Trade Fairs and Publications	71
Appendix 9	- Canadian Government Trade Contacts in Canada and the United States	73

EXECUTIVE SUMMARY

This report addresses one of approximately 80 sectors reviewed as part of a broadly-based study commissioned by the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau of the Department of External Affairs. The objective of this study is to provide a preliminary indication of potential opportunities for the expansion of Canadian exports into the United States. The findings in each report are based on an analysis of U.S. trade statistics and a limited survey of U.S. importers and trade associations from a broad cross-section of the U.S. industry.

The purpose of each report is to assist Canadian companies in identifying potential export opportunities that may justify further investigation. While the reports do not provide analyses of Canadian export industries or their international competitiveness, they do provide other kinds of information that should be useful. For example, each report provides information on individual companies that have indicated an interest in new sources of supply, some of which are quite specific. Information on U.S. import market size and shares and on industry publications and trade fairs that the companies surveyed felt were most useful are also provided. As such, individual reports in the series should be of particular interest to small and medium-sized Canadian companies that either are not yet exporting or that would like to increase their level of exports to the United States.

Hand tools is one of the sectors examined during the study. Shipments of power tools in the United States for 1987 reached $2.6 billion (U.S.). This report focuses on products with a combined customs value of imports surpassing $460 million (U.S.), of which 75% is accounted for by major developed countries. The U.S. market for power tools is expected to grow modestly at an annual rate of 2.2% over the next five years. The opportunity for Canadian firms to replace U.S. offshore imports might allow them to achieve higher rates of growth.

A survey of U.S. importers of hand tools was conducted to determine the effects of the devaluation of the U.S. dollar on imports from major developed countries and potential opportunities for Canadian manufacturers to replace these imports. A large proportion of the respondents expressed an interest in Canadian sources of supply. These importers indicated a strong preference to receive information on products from Canadian firms via the mail and through trade shows and industry publications. A key consideration in importing the product was said to be lower price.

The survey of U.S. industry associations showed, among other things, that Canadian companies are viewed as capable suppliers of hand tools to the U.S. market. Canadian products, for the most part, are perceived to be competitive with U.S. products.

I - STUDY OBJECTIVES

This report is one of a series covering approximately 80 manufacturing sectors commissioned by the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau of the Department of External Affairs and written by Peat Marwick. The series is designed to provide a preliminary indication of Canadian export opportunities in the United States that may now exist as a result of the rising cost of offshore imports. The information provided about the nature and size of the U.S. import market, as well as leads and marketing intelligence, should help Canadian companies to determine whether further investigation of opportunities is justified and, if so, to begin such followup. The reports are likely to be of particular interest to small and medium-sized Canadian companies that either are not exporting or would like to increase their exports to the United States.

Each sector report identifies the major products imported into the United States from developed countries, explores the effect that the devaluation of the U.S. dollar has had on the price of these imports and indicates which of these products might provide Canadian suppliers with increased export opportunities in the United States. The U.S. Department of Commerce's segmentation of statistics, upon which the review of U.S. imports is based, does not always correspond to the traditional definitions of product sectors in Canada. In a few reports, therefore, there are some differences between the products discussed in the report and those commonly included within that sector. Definitions of what products are covered in each report are, however, provided in all cases so that such differences can be identified and taken into account.

The report also identifies some initial export leads for Canadian manufacturers, lists trade fairs and industry publications favoured by U.S. importers, examines the U.S. importers' perceptions of the impact of a Free Trade Agreement between Canada and the United States on their purchases of Canadian products and provides the relevant tariff tables outlining the implementation stages of the Free Trade Agreement. Analysis of Canadian export industries or international competitiveness was outside the scope of these reports. For specific information on export marketing of their product, Canadian companies are invited to contact the U.S. Trade, Tourism, and Investment Development Bureau or the appropriate Canadian Trade Commissioner in the United States (addresses in final appendix).

II - CONCLUSIONS OF THE PEAT MARWICK STUDY

The hand tool industry encompasses an extensive range of product sectors. The products included in the study are: electric hand-directed or controlled tools and hand-controlled tools with non-electric motors. These products account for the largest volume of U.S. imports of all categories of hand tools which are supplied by major developed countries.

U.S. shipments of power tools for 1987 reached $2.6 billion (U.S.), while U.S. imports of the products of concern to this study were $464.5 million (U.S.) in 1987. The European, Japanese and Canadian market share in the United States has declined somewhat since 1986, while the market share of all other countries has increased. The U.S. market for power driven hand tools is expected to sustain modest growth of 2.2% annually for the next five years. Canadian firms may, however, expand their exports to the United States at higher rates of growth by replacing U.S. offshore imports.

The survey of U.S. importers of the products under examination indicated that over 90% of the respondents were facing rising costs for their foreign imports due to the devaluation of the U.S. dollar. As a consequence, the majority of those who had not yet tried Canadian products expressed interest in learning about Canadian sources of supply. In addition, 40% of U.S. importers contacted reported that they would increase their imports from Canada in the event of a Free Trade Agreement between Canada and the United States. Twenty percent had not yet considered the consequences of such an agreement on their purchasing patterns.

U.S. importers interested in Canadian products said they would prefer to obtain product information directly from the Canadian companies through brochures and product listings, trade fairs and trade publications. Price and quality were cited most frequently as significant considerations in importers' decisions to source outside the United States. Almost one third of the respondents imported products in order to supplement their domestic supplies.

The survey of U.S. associations connected with the hand tools industry indicated that Canadian goods are well regarded in the U.S. market and that Canadian firms are generally perceived as competitive.

Some specific opportunities have been uncovered during the course of the survey of U.S. importers. Products relevant to this study include screw machine parts, cord sets, fasteners, packaging supplies, basic hand tools, hydraulic power tools, air tools, cutting tools and grinding wheels. Respondents also identified products beyond the scope of this study. These have been included with the relevant products in Appendix 1 along with general information on these companies. Also, a list of those companies which are generally interested in learning more about Canadian sources of supply of hand tools has been compiled in Appendix 2.

The Department of External Affairs recommends that Canadian firms should consult the Canadian Trade Commissioner located closest to each company being considered for contact prior to doing so in order to obtain advice, assistance and further company information. Canadian government contacts in Canada and the United States are provided in Appendix 9.

III - U.S. IMPORTS OF HAND TOOLS

This chapter provides information on recent levels and trends of U.S. imports and a summary of short-term prospects for this sector. The information was obtained from U.S. government sources. Where there are differences in sector definitions between these sources, or between them and definitions generally used in Canada, such differences are noted, along with any known implications. In order to improve the usefulness of the information, a definition of which products within the sector are being reported on and how they were selected, is also provided.

SECTOR DEFINITION

The products discussed in this report were selected on the basis of the customs value of U.S. imports from Japan, Europe and Canada, as reported by the U.S. Department of Commerce (USDOC). The sector definitions used by USDOC effectively defined the products available for inclusion in this report. The selection of products was achieved by first screening all the USDOC broad product groupings, as expressed in 4-digit codes (e.g., tools for working in the hand with self-contained electric motors; and parts, nspf* [Schedule A 778.4]). Where combined imports from Japan, Europe and Canada were significant, the list of products was further refined at the more detailed and specific 7-digit level (e.g., electric hand-directed or controlled tools, nspf [Schedule A 7784060]).

Appendix 3 displays 1987 U.S. imports of all 7-digit products or product groups belonging to the 4-digit categories selected for the hand tools report. The initial selection of products or product groups was based on a minimum of $80 million (U.S.) of 1986 imports into the United States from Japan, Western Europe and Canada. Following consultation with industry and government officials with expertise in the hand tools sector, other products and product groups which did not meet the above criteria were included where there appeared to be significant commercial interest. Some products and product groups were deleted because there was insufficient commercial interest. Further details on this selection process are provided in Chapter V, Background. Due to refinements of sector definitions and other adjustments, there may be some differences between figures in this report and those in the Overview report published in June 1988. In such cases, the numbers in this report take precedence.

---

* not specifically provided for

On the basis of the above process, the following products and product groups were selected to be the subject of this report:

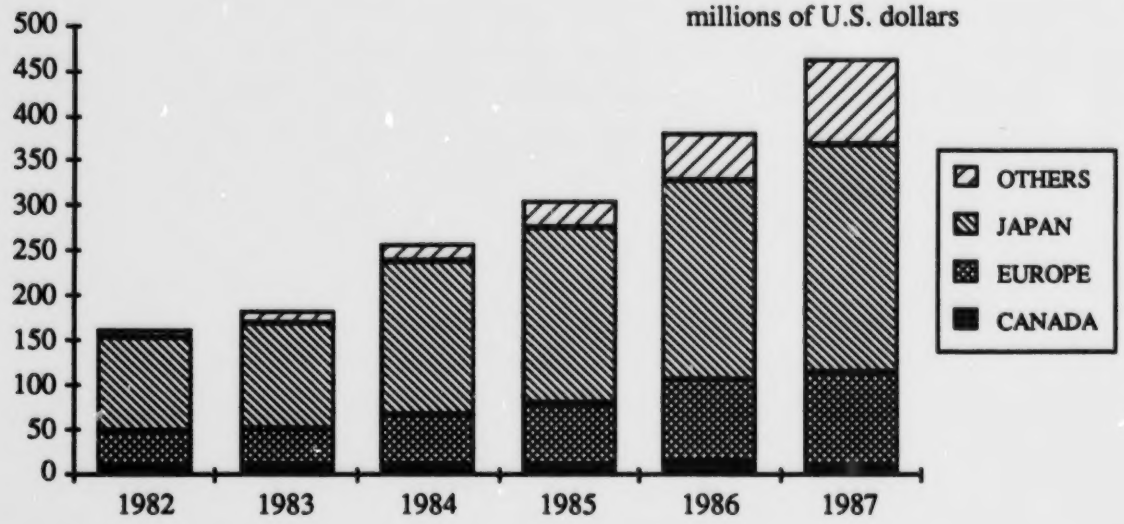
- Hand-controlled tools with non-electric motors, nspf, and parts thereof, nspf (Schedule A 7451050).
- Electric hand-directed or controlled tools, nspf (Schedule A 7784060).

U.S. IMPORTS 1982-1987

A breakdown of 1987 imports of the selected hand tools by country is presented in Appendix 4. Europe and Japan captured 77.8% of the U.S. import market of these products in 1987. Imports of the above product groups have almost tripled from 1982 to 1987, while the market shares of Europe and Japan have declined during this period (see Chart 1, below). While Europe and Japan lost market share, the value of their exports has increased. However, Canadian exports have dropped both in terms of market share (5.1% in 1982 vs. 1.8% in 1987) and in value ($8.3 million [U.S.] in 1982 vs. $8.2 million [U.S.] in 1987). Total U.S. imports reached $464.5 million (U.S.) in 1987. Trends for each of the product groups are illustrated in Appendix 5.

CHART 1

TOTAL U.S. IMPORTS OF SELECTED HAND TOOLS



Source: *U.S. General Imports and Imports for Consumption*, U.S. Department of Commerce.

Hand-controlled tools with non-electric motors, nspf, and parts thereof (Schedule A 7451050) is the larger U.S. import market of the two product groups under study. This is a residual category which includes hand-held varieties of grease guns, air drills, air tappers, air wrenches, air hammers and air punches, to name a few. Products specifically excluded are chain saws, metal-working tools, power-activated hand tools and all mechanical and electric hand tools.

U.S. imports of these products reached $291.6 million (U.S.) in 1987 growing at an average annual rate of 21.5% since 1982. Europe and Japan, together, have dropped from holding over 90% of this import market in 1982 to 81.9% in 1986 and 81.6% in 1987. A portion of this loss of market share can be attributed to the appreciation of their currencies against the U.S. dollar. Canada, however, has not been able to absorb this loss in market share. While Canada has increased exports to the United States between 1982 and 1986, shipments to the United States dropped by 50% between 1986 and 1987. Developing countries have supplied a large portion of the growth in U.S. imports.

Electric hand-directed or controlled tools, nspf (Schedule A 7784060) is a residual category which includes electric hand tools such as tappers, wrenches, sanders, routers and lawn and garden tools. Excluded are drills, saws and all mechanical and non-electric tools.

U.S. imports of these products in 1987 reached $172.9 million (U.S.) growing at an average annual rate of 27% since 1982. The combined European and Japanese imports have dropped from 81.9% import share in 1982 to 71.2% in 1987. Japanese import share dropped faster than that of Europe. Canada also experienced a significant drop in market share (10.8% in 1982 vs. 3% in 1987). Canadian exports dropped from a five-year high of $8.7 million (U.S.) in 1986 to $5.1 million (U.S.) in 1987.

As a result of rising prices of foreign imports, it appears that there is opportunity for growth in Canada's sales of hand tools for specific products. Given that the tariffs on hand tools at the present are substantial, the Free Trade Agreement between the United States and Canada could have a significant and favourable impact on two-way trade in this sector. For example, duties are levied at 6.2% for drilling or tapping tools. Under the Free Trade Agreement, these duties will be phased out beginning January 1, 1989, with tariff reductions made in ten equal annual stages. A full listing of the present tariffs on hand tools and the schedule for the removal of tariffs under the Free Trade Agreement are presented in Appendix 6.

U.S. INDUSTRY OUTLOOK

This section is based on the *1988 U.S. Industrial Outlook* published by the USDOC. This information provides a general forecast of short-term prospects and gives an indication of expected trends and developments in the U.S. hand tools sector. While such information may be of interest, readers should proceed with caution in utilizing the data for the following reasons.

Firstly, although the USDOC is the source of both the "U.S. Imports 1982-87" (summarized above) and the "U.S. Industry Outlook", two different systems of product classification are used. Differences may not be obvious. In some cases, slightly different titles reflect very similar sets of products; in others, similar titles for sectors or product groups encompass a slightly different mix of products. Thus the market forecasts in the "U.S. Industry Outlook" section may cover a slightly different mix of products than the rest of this report.

Secondly, while most sections of the "U.S. Industry Outlook" address the entire sector, others address specific products or product groups. Forecasts made at both levels should be assessed carefully, as they may differ significantly from the prospects of any individual product included within them. It is therefore recommended that outlook data be used only as a general indication of sectoral prospects in the near term.

Power-Driven Hand Tools

The U.S. Department of Commerce (USDOC) compiles information on the power-driven hand tool industry in the publication *1988 U.S. Industrial Outlook*. Products in this sector include rotary drills, rotary and demolition hammers, sanders, grinders, automatic screwdrivers, mitre boxes, table saws, cordless tools and gasoline-powered chain saws. Both consumer and industrial tools are included.

In 1987, shipments of power tools grew to $2.6 billion (U.S.), an increase of 1% in constant dollars over 1986. Overall imports of power-driven hand tools rose to $815 million (U.S.) in 1987, an increase of 7%. Almost 50% of all U.S. power tool imports were supplied by Japanese exporters, despite retaliatory tariffs of 100% on some items as a result of Japan's failure to keep an agreement on the sale of semi-conductor chips. West Germany was second among U.S. import sources with approximately $130 million (U.S.) in imports, ahead of other major suppliers such as Taiwan, South Korea, Sweden and Canada.

Although exports rose by 15% to reach $315 million (U.S.) in 1987, the U.S. trade deficit for the power-driven hand tool industry rose to $500 million (U.S.) in 1987. Real growth in 1988 in U.S. hand tool shipments is projected by the USDOC at 1%, while U.S. imports of power-driven hand tools are expected to increase by about 5% in the same period to $857 million (U.S.). Although exports are expected to continue to rise by approximately 10% in 1988 in response to the increased price competitiveness of U.S. products due to the lower value of the U.S. dollar, the U.S. trade deficit for this industry is expected to exceed $500 million (U.S.) for the second consecutive year.

In the medium term, between 1988 and 1992, total U.S. power-driven hand tool shipments are forecast by the USDOC to increase at an average annual rate of 2.2% based on substantial growth in domestic demand and a further rise in exports due to positive relative exchange movements. Imports are expected to absorb a large part of the increased domestic market demand, and increased foreign expansion of manufacturing facilities or assembly plants in the United States is expected to take place.

This chapter has provided a definition of the products included within the scope of this report, the criteria used for their selection and a summary of U.S. imports of those products for 1982-87. Where available, a short-term outlook for the corresponding U.S. industry has also been provided. As this report is intended only to provide a sectoral overview and an indication of the opportunities that may exist for increased Canadian exports, individual readers are strongly encouraged to conduct more in-depth research on any potential opportunities identified.

Users of this report who are interested in undertaking further research into specific markets are also encouraged to contact any of the Canadian Government Trade Development offices listed in the final Appendix to this report to determine what assistance may be available to them.

IV - MARKET STUDY

SURVEY OF U.S. IMPORTERS

The U.S. importers of hand tools interviewed were selected from a variety of sources, including the report provided by the *Journal of Commerce Piers Port Import/Export Reporting Service*. This report contained three months' of 1987 shipping data and ranked importers from major developed countries by volume of imports. This list was supplemented by information provided by External Affairs' posts in the United States and by lists from trade associations and numerous industry publications.

The study as a whole will examine approximately 80 product sectors. The number of interviews will be dependent on the level of concentration in the industry and the diversity of products within each sector. In total, over 4,000 interviews will be carried out with U.S. companies. The number of companies contacted per sector varies from 40 to over 100. In most cases, a minimum of 30 interviews with potential buyers will be completed. For the hand tools sector, 52 questionnaires were completed.

Interview Results

For the 52 respondents interviewed, Table 1, below, illustrates the number of respondents importing each product under consideration and the number of respondents that consider that product a major product. While some of the products listed below are not the focus of this study, they are only incidentally covered in this report to the extent that the importers surveyed also dealt with these products as well as those of primary focus.

Table 1

Product	Number of Respondents Reporting Product as Major Import
Hand tools, nes*, except chests, kits and sets	20
Wrenches, nes	8
Hammers, nes, hand tools	7
Tools, electric nes, hand held	5
Pliers, nes	4
Power hand tool accessories and attachments, nes	4
Tools, air, nes, hand held	3
Machine tools, metal working, nes	3
Fasteners, metal, nes, except dress and snap	3

Table 2, below, illustrates the major exporting countries supplying the U.S. importers surveyed, the number of respondents supplied by each country and the overall level of satisfaction of the importers with their suppliers. A more detailed presentation of these results for all countries supplying products to the respondents is provided in Appendix 7.

Table 2

Country of Origin	No. of Respondents Being Supplied	Average Level of Satisfaction (Max = 5.0)
Japan	29	4.48
Taiwan	15	3.93
China	12	3.33
West Germany	8	4.63
South Korea	8	3.38

The results of the survey showed that the majority of the respondents were satisfied with their suppliers, while a few expressed dissatisfaction with delivery delays and poor quality. The reasons given for purchasing from current suppliers included:

- lower prices (69.6% of respondents);
- superior quality (45.7% of respondents);
- not available in the United States (41.3% of respondents);

---

* not elsewhere specified

- supplementary supply for domestic sources (32.6% of respondents).

Nearly all of the respondents interviewed (91.3%) reported that the devaluation of the U.S. dollar against many currencies had increased the cost of their imports, and most of those that had not tried Canadian sources were interested in receiving more information about them. While somewhat more than one third had used Canadian sources of supply, the majority of those were satisfied with Canadian products. Only a small number of those who had never tried Canadian products expressed a lack of interest in hearing more about Canadian companies and the products available. The following reasons were given for their lack of interest:

- the purchasing decision is made through its parent company;
- the company is satisfied with its current suppliers;
- the imported product is not available in Canada.

The overwhelming majority of U.S. importers responding to the survey were interested in receiving product listings and prices in the mail from Canadian firms, and many indicated a preference for learning about Canadian products through trade shows and industry publications. The major industry publications read are *Industry Week, Purchasing Magazine* and *Hardware Retailer*. The most popular trade shows were said to be the "National Hardware Show" in Chicago and the "Asia Auto Service Industry Show". Less than one half of the respondents expressed an interest in visiting the Canadian firm or receiving information directly from the Canadian manufacturer.

Information gained through a personal contact (as compared to other sources of information) was reported as the source most frequently used in the purchasing decision, while information provided by the manufacturer was also considered to be an important factor by many respondents. Although respondents prefer to receive initial information on a Canadian company and its products through trade shows and industry publications, these sources were reported by fewer respondents as important factors in the purchasing decision.

In response to the question of the effect on their purchasing policy of the Free Trade Agreement between Canada and the United States, 40% of U.S. importers contacted reported that they would most likely increase their purchases from Canada. Twenty percent of the respondents had not considered the impact of the agreement, while 40% did not expect it to have any effect.

While 78% of the respondents are interested, in general, in hearing from Canadian companies about available products, twelve U.S. importers are currently seeking sources of supply for specific products. Five of these pertain to this study. These firms are:

- **Gregg Distributing Co.** is interested in suppliers for power equipment relating to the forest industry;
- **Jemcraft Ltd.** is seeking sources of supply for basic hand tools, light bulbs, extension cords, hydraulic power tools, air tools, compressors and flashlights;
- **Ken Last Co.** would like to hear from Canadian suppliers of non-electric hand tools such as wrenches and hammers;
- **Salco** is actively seeking sources of supply for machines and hand tools;
- **Sentora Corp.** is interested in sources of supply for cutting tools.

More information on these companies is found in Appendix 1, and a list of U.S. importers who are interested in Canadian sources of supply of hand tools in general is found in Appendix 2.

SURVEY OF U.S. ASSOCIATIONS

U.S. industry associations were contacted in order to supplement information provided by individual importers and to provide an industry perspective on trade in the hand tools industry. The industry associations contacted and their mandates are as follows:

- The Hand Tools Institute (HTI) assists in promoting and organizing the objectives of the hand tools industry;
- Associated Equipment Distributors (AED) represents 850 distributors and 330 manufacturers of construction, logging and mining equipment;

- National Machine Tool Builders Association (NMTBA) represents the interests of the machine tool builders industry as well as the industries of assembly tools and computer parts manufacturers.

The associations were interviewed to provide the following information:

- market trends and forecasts for the industry;
- the effect of the devaluation of the U.S. dollar on trade in hand tools in the United States;
- information regarding major industry trade shows;
- information regarding major industry publications;
- the potential effect on the industry of the Canada-U.S. Free Trade Agreement;
- perceived strengths and weaknesses of the Canadian industry.

Interview Results

While most of the associations were hesitant to provide a definite forecast of industry growth, they did project that hand tool supply will increase slowly in the short and medium term. It was generally agreed that the devaluation of the U.S. dollar has had only a limited impact on international competitiveness since the hand tools industry is a complex one in which many factors are important. With respect to the Free Trade Agreement between Canada and the United States, the associations were cautious about its possible effects, with responses ranging from little effect because trading relations are already good, to the prospect of an improvement in trading as the consequence of lower tariffs.

The Canadian hand tools industry is perceived to be comparable to the U.S. industry, and Canadian products are viewed as competitive and well made.

The U.S. industry associations listed the following trade fairs as being the most important for the hand tools industry: the "International Machine Tool Show" and the "Construction Exposition". Further information on these trade shows and names of relevant industry publications provided by the associations are listed in Appendix 8.

V - BACKGROUND

Several years ago, the United States was incurring modest trade deficits which were offset by more than $140 billion (U.S.) in payments from abroad on U.S. foreign investments. The U.S. budget was usually in deficit, but this was again more than offset by domestic savings. The net effect was a positive current account balance.

As the U.S. economy picked up steam after the 1981-82 recession, demand rose faster than output. Imports increased drastically to fill the gap. By the end of 1983, the trade deficit had ballooned to nearly $69 billion (U.S.). These events continued into 1985 resulting in a trade deficit of $148 billion (U.S.). The federal budget deficit more than doubled as a share of GNP, and savings fell to record lows.

Under this pressure, the U.S. dollar began to lose value on the international exchange market. By the end of 1987, the U.S. dollar lost 48% of its value against the Japanese yen, 48% against the German mark, 44% against the Danish krona, 43% against the French franc and 39% against the Italian lira. In fact, the U.S. dollar had fallen against all major western industrialized countries except Canada. By the end of 1987, the trade deficit reached a record $171 billion (U.S.), as import prices rose faster than the fall in import volumes.

The 1988 third quarter figures show the value of U.S. currency stabilizing relative to most western industrialized countries. The past currency adjustments are only slowly being translated into changes in trade patterns. Exporters to the United States who were able to pare their profits for many months have been forced to raise prices. No immediate changes were reflected in the trade figures, as the dollar volumes were maintained while the unit volumes dropped.

The 1988 trade deficit estimates ($125 billion [U.S.]) suggest that the realignment of currencies is finally having the desired effect. Stubbornly high imports seem to be responding to the weaker U.S. dollar. However, some analysts believe that the U.S. dollar must fall further in order to get the trade deficit below the $100 billion level.

While the Canadian dollar has strengthened recently against the U.S. dollar, its value, for the most part, has moved in parallel with the value of the U.S. dollar relative to other international currencies. These developments should help stimulate two-way trade between Canada and the

United States. The increased value of developed country currencies against North American currencies should increase the opportunities for Canadian manufacturers and service suppliers to sell into the United States, and likewise for U.S. manufacturers and service industries to sell into Canada.

STUDY APPROACH

The overall study approach for analyzing the opportunities for Canadian suppliers to replace European and Japanese imports into the United States started at a fairly high level of product aggregation for all U.S. imports. Through the application of selection criteria, the focus of the analysis was progressively narrowed to those opportunities at the lowest available level of product disaggregation that would most likely result in increased Canadian exports into the U.S. market. The progression also involved moving from the identification of such opportunities, using statistical analysis, to substantiating the opportunities through interviews with representatives of U.S. purchasers of imports from developed countries.

In determining export opportunities for Canadian suppliers, U.S. import statistics were assembled for the years 1981 through to 1985. A five-year time period was chosen in order to distinguish between "established" import markets and "temporary" import markets. Where imports of European and Japanese goods into the United States have had sustained volumes over a period of several years, it is less likely that these imports represent a short-term phenomenon or that U.S. purchasers would be able to quickly change their sourcing to domestic suppliers. For the initial screening, U.S. Schedule A import statistics were compiled at the 4-digit level.

All U.S. imports (at the 4-digit level) from developed countries with import values exceeding one million dollars (U.S.) were identified for the selected years and placed in descending order of value. From this list, the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau initially chose 26 for further analysis. Each commodity was broken down into a finer level of classification, the 7-digit level, and an investigation made to determine whether there existed any Canadian firms that produced similar products and could pursue the opportunities which may be uncovered. The expansion of the Schedule A codes from the 4-digit level to the 7-digit level was fairly straightforward, and a listing of these commodities and their import customs value was prepared for 1986. The Canadian firms were identified by accessing the Department of External Affairs' WIN database. This computerized database, accessible at all major posts abroad, contains

information on Canadian manufacturers and the products they produce. It should be noted that although the WIN database is not yet complete, it is sufficiently advanced for the purposes of this study.

From this list, those products or product groupings having combined Japanese, European and Canadian imports of over $80 million (U.S.) in 1986 were identified for further analysis. Following consultation with industry and government officials with expertise in each sector, other products and product groups which did not meet the above criteria were added to the sector where there appeared to be significant commercial interest to have them included. Some products and product groups were deleted because there was insufficient commercial interest in them.

The next stage in the analysis was to identify major U.S. importers of the commodities selected, to develop a questionnaire and to interview the importers. A questionnaire was designed to determine, for each company contacted:

- What were the major products being imported?
- What were the countries of origin of these imports? What was their level of satisfaction with each of their suppliers?
- Why were domestic products not used?
- What effect did the devaluation of the U.S. dollar have on the price of the imports?
- Were Canadian sources ever used? If so, were they satisfied with Canadian suppliers?
- Would the company be interested in knowing more about Canadian sources of supply?
- How would they like to receive information from Canadian suppliers? What information sources do they use to make purchasing decisions?
- Are there any seasonal patterns in purchasing?
- Do the companies face barriers to sourcing from Canada?
- Will a Free Trade Agreement between Canada and the United States affect their purchasing policy?

Telephone interviews were conducted with major importers and, when requested, questionnaires were mailed out.

It was recognized that there were a variety of reasons why, in certain situations, the rise in price of imported goods would not translate into significant opportunities for Canadians to export into the U.S. market. These included:

- Other attributes of the commodity outweigh considerations of price, i.e., quality, design, etc.;
- The commodity is an input into a final product, and the value of the input relative to the final product is minimal;
- A long-term supply relationship has been established between the U.S. purchaser and current exporters whereby the U.S. customer relies on the exporter's proven ability to respond quickly to needed changes;
- The U.S. purchaser is a captive customer of the parent company;
- The U.S. purchaser is restricted by licence from buying other suppliers' goods;
- Domestic sourcing is a viable option;
- The imported commodity is a luxury good with relatively non-price-sensitive demand.

Therefore, the questionnaire was also designed to determine the extent to which these and other factors may restrict the opportunities identified by the statistical analysis.

Following the importer survey, U.S. associations representing the industry were interviewed to obtain information on a sectoral basis. These associations provided information on:

- The market trends for the industry;
- The effect of the devaluation of the U.S. dollar on the industry;
- The potential effect of Free Trade on Canada-U.S. trade for the industry;
- Their opinion of the strengths and weaknesses of the Canadian industry.

The results of all these steps were summarized in a draft report for each sector and submitted for review to an industry expert, the relevant Canadian industry association(s) and the ISTC official responsible for the sector.

APPENDIX 1

U.S. IMPORTERS SEEKING SOURCES OF SUPPLY FOR SPECIFIC PRODUCTS

Name:	AEG Power Tools
Address:	3 Shaw's Cove New London, CT 06320 U.S.A.
Contact:	Mr. Frank DeBuono, Buyer
Telephone:	203-447-4600
Fax:	203-447-4690

- Imports electric power tools and cord sets from West Germany and Japan.
- Quality is a significant factor in the decision to import.
- Obtains information from tenders as well as through personal contacts to aid in purchasing decisions.
- Has been very satisfied with Canadian sources.
- Prefers to be contacted via brochures.
- Actively seeking sources of supply for cord sets.

Name:	Avdel
Address:	50 Lackawanna Avenue Parsippany, NJ 07054 U.S.A.
Contact:	Ms. Linda Shellor, Purchasing Manager
Telephone:	201-263-8100
Fax:	201-263-4887

- Imports fasteners and hand tools for fasteners from the United Kingdom and Japan.
- Parent company in the United Kingdom makes purchasing decisions.
- Has never tried Canadian sources.
- Prefers to be contacted via brochures, trade fairs and industry publications.
- Reads *Industry Week* and *Purchasing World*.
- Actively seeking sources of supply for screw machine parts (made to the company's specifications).

Name:	Dresser Industries
Address:	124 College Avenue, P.O. Box 1859 Salisbury, MD 21801 U.S.A.
Contact:	Mr. Tim Thomas, Senior Buyer
Telephone:	301-546-6600
Fax:	301-546-6888

- Not presently importing any products.
- Has been very satisfied with Canadian sources.
- Prefers to be contacted by the Canadian firm via brochures, trade fairs, personal contact, industry publications and/or to visit the Canadian company and its facilities.
- Attends the Baltimore Industry show.
- Reads *Purchasing Magazine*, *Purchasing World* and *Art Age*.
- Actively seeking sources of supply for auto jacks.

Name:	Facom Tool Incorporated
Address:	3535 West 47th Street
	Chicago, IL 60632
	U.S.A.
Contact:	Mr. Frank Adams, Purchasing Manager
Telephone:	312-523-1307
Fax:	312-523-2103

- Imports machine tools from Japan.
- Obtains information from manufacturers and recommendations from personal contacts to aid in purchasing decisions.
- Has never tried Canadian sources.
- Prefers to be contacted via brochures.
- Actively seeking sources of supply for machine tools.

Name:	Florida Pneumatic Manufacturing Corporation
Address:	2900 High Ridge Road Boynton Beach, FL 33425 U.S.A.
Contact:	Mr. John Pickhardt, Operations Manager
Telephone:	305-586-4222
Fax:	305-586-8396

- Imports impact wrenches from Japan, Taiwan and China.
- Obtains information from industry publications and personal contacts to aid in purchasing decisions.
- Places purchase orders in January, April, August and December.
- Has never tried Canadian sources.
- No preference as to method of contact by the Canadian firm.
- Participates in the "National Plastic" show and the "Asia Auto Service Industry" show.
- Actively seeking sources of supply for fasteners and packaging supplies.

Name:	Gregg Distributing Company
Address:	P.O. Box 37 Stokesdale, NC 27357 U.S.A.
Contact:	Mr. Stewart W. Gregg, Director/Manager
Telephone:	919-643-6386

- Has not previously imported hand tools.
- Prefers to be contacted via brochures and trade fairs.
- Attends the "National Hardware" show in Chicago.
- Actively seeking sources of supply for power equipment (electrical and gasoline relating to the forest industry).

Name:	Imperial Tile Corporation
Address:	1536 South Wabash Avenue Chicago, IL 60605 U.S.A.
Contact:	Mr. Joe Johnston, Warehouse Manager
Telephone:	312-461-0660
Fax:	312-461-0774

- Imports ceramic tile cutting tools, tile cutting machinery and nippers from Japan.
- Obtains information from trade fairs, manufacturers and industry publications to aid in purchasing decisions.
- Has never tried Canadian sources.
- Has no preference as to method of contact by the Canadian firm; however, prefers not to be contacted by a distributor.
- Attends the "World Exposition of Ceramic Tile and Bathroom Furnishings" show.
- Reads *Ceramic Tiles* and *Stone Tile World.*
- Actively seeking sources of supply for granite.

Name:	Jemcraft Limited
Address:	Foot of Crosby Street Lowell, MA 01852 U.S.A.
Contact:	Mr. Lawrence Rich
Telephone:	617-459-4590

- Imports tool belts, nails and power saws from Japan, China and Mexico.
- Price is a significant consideration in the decision to import.
- Has been very satisfied with Canadian sources.
- Has no preference as to method of contact by the Canadian firm.
- Attends the "National Hardware" show in Chicago.
- Actively seeking sources of supply for basic hand tools, light bulbs, extension cords, hydraulic power tools, air tools, compressors and flashlights.

Name:	Ken Last Company
Address:	P.O. Box 4722, 15771 Northwest 16 Court Miami, FL 33269 U.S.A.
Contact:	Mr. Ken Last, Director
Telephone:	305-624-6565

- Imports non-electric hand tools such as wrenches and hammers from China, Taiwan and Japan.
- Dissatisfied with one supplier due to slow delivery.
- Price is a significant consideration in the decision to import.
- Has been very dissatisfied with Canadian sources.
- Has no preference as to method of contact by the Canadian firm.
- Reads *Hardware Retailer*.
- Actively seeking sources of supply for non-electric hand tools such as wrenches and hammers.

Name:	Salco
Address:	P.O. Box 1193, Fisher Road Syracuse, NY 13201 U.S.A.
Contact:	Mr. Kamil Dallalah, Purchasing Agent
Telephone:	315-437-7055
Fax:	315-437-7269

- Imports industrial fasteners and hand tools from Europe and the Far East.
- Obtains information from trade fairs and industry publications to aid in purchasing decisions.
- Has never tried Canadian sources.
- Has no preference as to method of contact by the Canadian firm; however, prefers not to be contacted by distributor.
- Attends the "Construction Fair."
- Reads *Purchasing* and *Industry*.
- Actively seeking sources of supply for machine and hand tools.

Name:	Sentora Corporation
Address:	2838 East Pico Blvd. Los Angeles, CA 90023 U.S.A.
Contact:	Mr. Peter T. Konishi, Director
Telephone:	213-268-2576
Telex:	674138

- Imports wrenches, hammers and saws from Japan, China and South Korea.
- Has found delivery time slow from Canadian sources.
- Has no preference as to method of contact by the Canadian firm.
- Attends "Truck Canada" trade fair.
- Reads *Hardware Resources*.
- Actively seeking sources of supply for cutting tools.

Name:	Wholesale Tools Company
Address:	12155 Stephens Drive Warren, MI 48090 U.S.A.
Contact:	Mr. Marc Dowdy, Director
Telephone:	313-754-9270
Telex:	244692

- Imports vices, pliers and wrenches from Taiwan, China and Japan.
- Not completely satisfied with present suppliers.
- Price is a significant factor in the decision to import.
- Obtains information from trade fairs to aid in purchasing decisions.
- Places purchase orders in April and October.
- Has never tried Canadian sources.
- No preference as to method of contact by the Canadian firms.
- Attends the "Chicago International Machine Tool" show.
- Reads *Metal Facts* and *Blue Book*.
- Actively seeking sources of supply for grinding wheels.

APPENDIX 2

U.S. IMPORTERS GENERALLY SEEKING SOURCES OF SUPPLY

U.S. IMPORTERS SURVEYED

Company: A. B. Sani
Address: 2441 Viscount Blvd.
Orlando, FL 32809
Contact: Ms. Francis Foroudi
Title: Import Manager
Telephone: 407-855-2322
Telex/Fax: 407-240-4837 (Fax)

Company: AEG Power Tools
Address: 3 Shaw's Cove
New London, CT 06320
Contact: Mr. Frank DeBuono
Title: Buyer
Telephone: 203-447-4600
Telex/Fax: 203-447-4690 (Fax)

Company: Ames Supply Company
Address: 2537 Curtiss Street
Downers Grove, IL 60515
Contact: Mr. Gary Haight
Title: Manager
Telephone: 312-964-2440
Telex/Fax: 312-964-2108 (Fax)

Company: Astro Pneumatic Tool
Address: 4455 East Sheila Street
Los Angeles, CA 90023
Contact: Mr. Bill Kamemow
Title: Vice-President of Marketing
Telephone: 213-266-2464
Telex/Fax: 213-268-7692 (Fax)

Company: Avdel
Address: 50 Lackawanna Avenue
Parsippany, NJ 07054
Contact: Ms. Linda Shellor
Title: Purchasing Manager
Telephone: 201-263-8100
Telex/Fax: 201-263-4887 (Fax)

Company: Benwil Industries
Address: 1140 East Sandhill Avenue
Carson, CA 90746
Contact: Mr. Steve O'Connel
Title: Warehouse Manager
Telephone: 213-604-0779
Telex/Fax: 213-604-4348 (Fax)

Company: Campbell Chain-Copper Tools
Address: 3990 East Market
North York, PA 17402
Contact: Mr. Jeff Miller
Title: Purchasing Manager
Telephone: 717-755-2933 ext. 2317
Telex/Fax: 717-757-3808 (Fax)

Company: Chicago Pneumatic Tool
Address: 2200 Bleecker Street
Utica, NY 13501
Contact: Mr. David Husak
Title: International Sourcing Manager
Telephone: 315-792-2615
Telex/Fax: 315-792-2934 (Fax)

Company: Council Tool
Address: P.O. Box 165
Lake Waccomaw, NC 28450
Contact: Mr. Al Dawson
Title: Inventory Control Manager
Telephone: 919-646-3011
Telex/Fax: 919-646-4411 (Fax)

Company: Coyne Cylinder
Address: 521 Greengrove
Huntsville, AL 35803
Contact: Mr. Jim Kirsch
Title: Director of Human Resources
Telephone: 205-883-2100
Telex/Fax: 205-883-2109 (Fax)

Company: Daiber Company Incorporated
Address: 36250 Lakeland Blvd.
Eastlake, OH 44094
Contact: Mr. E.J. Daiber
Title: Owner-President
Telephone: 216-953-1175
Telex/Fax:

Company: D.J. Broesamle Company
Address: 20710 Steven's Creek Blvd.
Suite 120
Cupertino, CA 95014
Contact: Mr. Don E. Broesamle
Title: Manager
Telephone: 408-973-0211
Telex/Fax:

Company: Dresser Industries
Address: 124 College Avenue
P.O. Box 1859
Salisbury, MD 21801
Contact: Mr. Tim Thomas
Title: Senior Buyer
Telephone: 301-546-6600
Telex/Fax: 301-546-6888 (Fax)

Company: Facom Tool Incorporated
Address: 3535 West 47th Street
Chicago, IL 60632
Contact: Mr. Frank Adams
Title: Purchasing Manager
Telephone: 312-523-1307
Telex/Fax: 312-523-2103 (Fax)

Company: Florida Pneumatic
Manufacturing Corporation
Address: 2900 High Ridge Road
Boynton Beach, FL 33425
Contact: Mr. John Pickhardt
Title: Operations Manager
Telephone: 305-586-4222
Telex/Fax: 305-586-8396 (Fax)

Company: Fred Fowler Company
Address: 666 Rowe Street
Newton, MA 01266
Contact: Ms. Amy Termarderosian
Title: Purchasing Agent
Telephone: 617-332-7004
Telex/Fax: 617-322-4137 (Fax)

Company: Gougler Industries
Address: 711 Lake Street
Kent, OH 04240
Contact: Mr. Roy Jenkens
Title: General Manager
Telephone: 216-673-5821
Telex/Fax: 216-673-5824 ext. 233 (Fax)

Company: Great Neck Saw
Manufacturing
Address: 165 East 2nd Street
Mineola, NY 11501
Contact: Mr. Ken Minhas
Title: Import Manager
Telephone: 516-746-5352
Telex/Fax: 516-746-5358 (Fax)
967714 (Telex)

Company: Gregg Distributing Company
Address: P.O. Box 37
Stokesdale, NC 27357
Contact: Mr. Stewart W. Gregg
Title: Director/Manager
Telephone: 919-643-6386
Telex/Fax:

Company: Guardian Fence Suppliers
Incorporated
Address: 590 Southwest 12th Avenue
Pompano Beach, FL 33069
Contact: Mr. Matthew Feder
Title: Manager
Telephone: 305-941-0560
Telex/Fax:

Company: Hager Hinge
Address: 139 Victor Street
St. Louis, MO 63104
Contact: Mr. Rob Martin
Title: Senior Buyer
Telephone: 314-772-4400
Telex/Fax: 314-772-0744 (Fax)

Company: Hilti
Address: P.O. Box 21148
Tulsa, OK 74121
Contact: Mr. Mark Meek
Title: Purchasing
Telephone: 918-252-6000
Telex/Fax: 918-252-6558 (Fax)

Company: Imperial Tile Corporation
Address: 1536 South Wabash Avenue
Chicago, IL 60605
Contact: Mr. Joe Johnston
Title: Warehouse Manager
Telephone: 312-461-0660
Telex/Fax: 312-461-0774 (Fax)

Company: International Door Closers Incorporated
Address: 1140 North Kraemar
Anaheim, CA 92806
Contact: Mr. John Linder
Title: Director of Operations
Telephone: 714-666-0390
Telex/Fax:

Company: Jemcraft Limited
Address: Foot of Crosby Street
Lowell, MA 01852
Contact: Mr. Lawrence Rich
Title:
Telephone: 617-459-4590
Telex/Fax:

Company: Ken Last Company
Address: P.O. Box 4722
15771 Northwest 16 Court
Miami, FL 33269
Contact: Mr. Ken Last
Title: Director
Telephone: 305-624-6565
Telex/Fax:

Company: Makita USA Incorporated
Address: 44388 Old Warm Springs Blvd.
Freemont, CA 94538
Contact: Mr. Hiroshi Tsujimura
Title: Assistant General Manager
Telephone: 415-657-9881
Telex/Fax:

Company: Makita USA Incorporated
Address: 2861G Bankers Industrial Drive
Atlanta, GA 30360
Contact: Mr. Michael Griffin
Title: Supervisor of Inventory
Telephone: 404-447-8192
Telex/Fax: 404-441-1239 (Fax)

Company: McCulloch
Address: 5433 Beethoven Street
Los Angeles, CA 90066
Contact: Mr. Richard Malloy
Title: Purchasing Manager
Telephone: 213-827-7111
Telex/Fax: 213-822-4189 (Fax)

Company: Nestor Sales
Address: P.O. Box 1650
Pinellas Park, FL 34664
Contact: Mr. Brian Nestor
Title: Owner
Telephone: 813-535-6411
Telex/Fax: 813-531-2452 (Fax)

Company: Olympia Industry Incorporated
Address: 15501 - 1st Street
Irwindale, CA 91706
Contact: Ms. Chacha Toorian
Title: Merchandising Manager
Telephone: 818-334-5175
Telex/Fax: 818-969-3223 (Fax)
212212OLYM (Telex)

Company: Practical Products Company
Address: 7820 Concord Hill Lane
Cincinnati, OH 45243
Contact: Mr. D.H. Baltzer
Title: President
Telephone: 513-891-1471
Telex/Fax: 513-891-1407 (Fax)

Company: Robert Bosch Incorporated
Address: P.O. Box 2217
New Bern, NC 28560
Contact: Mr. Gary Hordee
Title: Purchasing Manager
Telephone: 919-636-4237
Telex/Fax: 801258 (Telex)

Company: Salco
Address: P.O. Box 1193, Fisher Road
Syracuse, NY 13201
Contact: Mr. Kamil Dallalah
Title: Purchasing Agent
Telephone: 315-437-7055
Telex/Fax: 315-437-7269 (Fax)

Company: Sentora Corporation
Address: 2838 East Pico Blvd.
Los Angeles, CA 90023
Contact: Mr. Peter T. Konishi
Title: Director
Telephone: 213-268-2576
Telex/Fax: 674138 (Telex)

Company: Solar Hardware
Address: 111 Fellowship
P.O. Box 525
Taylorsville, MS 39168
Contact: Ms. Pam Straesser
Title: Purchasing Agent
Telephone: 601-785-4711
Telex/Fax: 601-785-4559 (Fax)

Company: Stanley Tools
Address: P.O. Box 7000
New Britain, CT 06050
Contact: Mr. Neil Bantley
Title: Purchasing
Telephone: 203-225-5111
Telex/Fax: 203-225-1322 (Fax)
643446 (Telex)

Company: Star Garden Supply
Address: 8215 Industry Avenue
Pico Rivera, CA 90660
Contact: Mr. Russell
Title: Purchasing Agent
Telephone: 213-806-1851
Telex/Fax: 213-928-2316 (Fax)

Company: True Temper
Address: P.O. Box 3500
Shiremanstown, PA 17011
Contact: Mr. Brent Godshaw
Title: Import Manager
Telephone: 717-737-1500
Telex/Fax: 717-737-9392 (Fax)

Company: United General Supply
Address: 7596 Harwin
Houston, TX 77036
Contact: Ms. Sue Lee
Title: Purchasing Manager
Telephone: 713-780-2415
Telex/Fax: 713-780-4831 (Fax)

Company:	Wholesale Tools Company
Address:	12155 Stephens Drive
	Warren, MI 48090
Contact:	Mr. Marc Dowdy
Title:	Director
Telephone:	313-754-9270
Telex/Fax:	244692 (Telex)

SELECTED U.S. POST CONTACTS

Company: Acorn Industrial Products
Address: 7 Union Hill Road
Conshohocken, PA 19428
Contact: Mr. Bob Lombard
Title: President
Telephone: 215-825-1925
Telex/Fax:

Company: Alpha Industrial Sales
Address: 1509 Opoyke Road
Pontiac, MI 48057
Contact: Mr. Mark Turnbull
Title:
Telephone: 313-373-7441
Telex/Fax:

Company: Bradlee's Corporation
Address: One Bradlee's Circle
Braintree, MA 02184
Contact:
Title:
Telephone: 617-770-8000
Telex/Fax:

Company: Channel Home Centers
Address: 945 Route 10
Whippany, NJ 07981
Contact: Mr. M. Koenig
Title: President
Telephone: 201-887-7000
Telex/Fax:

Company: Charles A. Harrington Associates
Address: 9273 Kellogg Road
P.O. Box 181
Washington Mills, NY 13479
Contact: Mr. Charles A. Harrington
Title:
Telephone: 315-737-7363
Telex/Fax:

Company: Farwell Ozmun Kirk & Company
Address: 411 Farwell Avenue
South St. Paul, MN 55075
Contact:
Title:
Telephone: 612-450-5523
Telex/Fax:

Company: Frieder Incorporated
Address: 2501 Richmond Road
Cleveland, OH 44146
Contact: Mr. Merle Frieder
Title: President
Telephone: 216-765-1177
Telex/Fax:

Company: Goodman's Lumber
Address: Bayshore Boulevard
San Francisco, CA
Contact: Mr. Ken Smith
Title: Buyer
Telephone: 415-285-2800
Telex/Fax:

Company: Hardware & Supply Company of Chesser
Address: Edgmont At Fourth
P.O. Box 678
Chester, PA 19016
Contact: Ms. Patricia Steinberg
Title: Vice-President
Telephone: 215-565-1425
Telex/Fax:

Company: Hechinger Company
Address: 460 Forbes Boulevard
Lanham, MD 20706
Contact: Mr. Bill Stauffer
Title: Buyer
Telephone: 301-341-1000
Telex/Fax:

Company: Hecks Incorporated
Address: P.O. Box 158
Nitro, WV 25143
Contact: Ms. Marjorie Whittington
Title: International Import Marketing Manager
Telephone: 304-759-2200
Telex/Fax:

Company: I. Burack Incorporated
Address: 550 Saw Mill River Road
Yonkers, NY 10701
Contact: Mr. Bernard Jaffe
Title: President
Telephone: 914-968-8100
Telex/Fax:

Company: J.A. Sexauer
Address: 531 Central Park Avenue
Scarsdale, NY 10583
Contact: Mr. Gil Silva
Title: President
Telephone: 914-472-7580
Telex/Fax:

Company: John Evers Company
Address: 31731 Northwestern Hwy.
Farmington Hills, MI 48018
Contact:
Title:
Telephone: 313-855-3447
Telex/Fax:

Company: JRJ Industries Incorporated
Address: 4617-B South
Dallas, TX 76227
Contact:
Title:
Telephone:
Telex/Fax:

Company: Kelley Company, Walter T.
Address: Highway 62
Clarkson, KY 42726
Contact: Mr. Roger Hayes
Title: Purchasing Agent
Telephone: 502-242-2012
Telex/Fax:

Company: Lazarz Industrial Sales
Address: Box 275 L.P.O.
Niagara Falls, NY 14304
Contact: Mr. Michael P. Lazarz
Title:
Telephone: 716-297-9280
Telex/Fax:

Company: Lechmere
Address: 275 Wildwood Street
Woburn, MA 01801
Contact:
Title:
Telephone: 617-935-8320
Telex/Fax:

Company: M.M. Equipment Company
Address: 1019 - 10 Mile Road E.
Madison Heights, MI 48041
Contact: Mr. Michael McShane, Jr.
Title:
Telephone: 313-398-8110
Telex/Fax:

Company: Modern Incorporated
Address: 1655 Louisiana
Beaumont, TX 77704
Contact: Mr. Will Crenshaw
Title: President
Telephone:
Telex/Fax:

Company: Our Own Hardware
Address: 2300 Highway 13 W.
Burnsville, MN 55337
Contact: Mr. Geri Peterson
Title: Buying Markets Coordinator
Telephone: 612-890-2700
Telex/Fax:

Company: Prior International
Address: 8330 Lovett Avenue
Dallas, TX 75227
Contact: Mr. Jewell Duckett
Title: Purchasing Agent
Telephone: 214-388-2151
Telex/Fax:

Company: Rickel Home Centers
Address: 200 Helen Street
South Plainfield, NJ 27080
Contact: Mr. John Hanlon
Title: Buyer
Telephone: 201-668-7000
Telex/Fax:

Company: Simon's
Address: 1500 Botelhho Drive, Suite 445
Walnut Creek, CA
Contact: Mr. Ken Fischer
Title: Buyer
Telephone: 415-935-8100
Telex/Fax:

Company: Strober Organization
Address: 550 Hamilton Avenue
Brooklyn, NY 11232
Contact: Mr. Mike Yetter
Title: Buyer
Telephone: 718-875-9700
Telex/Fax:

Company: Tacoma Screw Products
Incorporated
Address: 2001 Center Street
Tacoma, WA 98409
Contact: Mr. Mike McDonald
Title:
Telephone: 206-572-3444
Telex/Fax:

Company: United Hardware Distributing
Company
Address: P.O. Box 410
Minneapolis, MN 55440
Contact:
Title:
Telephone: 612-559-1800
Telex/Fax:

Company: W.E. Aubuchon Company
Incorporated
Address: 95 Aubuchon Drive
Westminster, MA 01473
Contact:
Title:
Telephone: 508-874-0521
Telex/Fax:

Company: Western Tool Supply
Address: 1857 - 25th Street S.E.
Salem, OR 97302
Contact: Mr. Rick Skeda
Title:
Telephone: 503-588-8222
Telex/Fax:

Company: Woodings-Verona Tool Works
Address: Box 126
Verona, PA 15147
Contact: Mr. H. Philip Kennedy
Title: President
Telephone: 412-828-7902
Telex/Fax:

Company: Wright & Wilhelmy Company
Address: 513 - 10th Street S.
Omaha, NE 68102
Contact:
Title:
Telephone: 402-341-1362
Telex/Fax:

Company: York Brothers Industries Limited
Address: 495 Merrick Road
Rockville Center, NY 11570
Contact: Mr. James York
Title: President
Telephone: 516-678-3900
Telex/Fax:

Company: Zayre Corporation
Address: 30 Speen Street, Route One
Framingham, MA 01701

Contact:
Title:
Telephone: 617-620-3776
Telex/Fax:

APPENDIX 3

1987 IMPORTS OF HAND TOOLS

(Schedule A 695.3, 695.4, 745.1, 778.4)

APPENDIX 3

HAND TOOLS

1987 Imports (thousands of U.S. dollars)

	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Others
Total of all items in bold type which are the focus of this study	**464,539**	**8,185**	**106,274**	**255,021**	**95,059**
Total of all items in standard type which are relevant to the study	1,164,558	41,245	394,720	302,554	426,040
Total of all items in italics which are not related to the sector	*355,008*	*28,905*	*106,833*	*121,513*	*97,757*

695.3 Hand Tools, Nspf*, of Base Metal
1987 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
6953115	Saws, non-mechanical	10,535	158	3,109	1,997	5,271
6953125	Blades, circular saw	47,881	1,182	25,994	11,490	9,215
6953135	Blades, hacksaw	9,252	0	6,168	129	2,955
6953145	Blades, chain-saw, in continuous lengths, not alloyed	9,814	0	9,795	0	19
6953155	Blades, chain-saw, cut to size, not alloyed	1,952	0	897	742	313
6953165	Blades, band, jewelers, or alloyed chain-saw blades; metal teeth, frames, handles for saws and blades	12,056	1,002	5,891	1,892	3,271
6953175	Blades for mechanical or non-mechanical saws, nspf	20,287	203	11,921	5,029	3,134
6953185	Metal parts, nspf, for non-mechanical saws, and blades for mechanical or non-mechanical saws	5,353	436	2,655	220	2,042
6953200	Pipe wrenches, spanners, and parts thereof	154,853	2,091	4,389	25,494	122,879
6953310	Files and rasps, with or without their handles, not over 4.5 inches in length	2,395	83	1,695	65	552
6953330	Files and rasps, with or without their handles, 4.5 to 6.75 inches in length	4,547	126	2,880	523	1,018
6953350	Files and rasps, with or without their handles, over 6.75 inches in length	9,988	312	6,250	574	2,852
6953415	Pliers, slip-joint	14,553	80	737	3,795	9,941

* not specifically provided for

695.3 Hand Tools, Nspf, of Base Metal (Cont'd)
1987 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
6953425	Pliers (except slip-joint), nippers, pincers, and hinged tools for holding and splicing wire	43,674	274	9,207	9,730	24,463
6953435	Pipe tools (except cutters), nspf	10,220	1,906	1,250	1,892	5,172
6953445	Tin snips; bolt and chain clippers, metal-cutting shears, pipe cutters, and parts	17,638	297	1,171	7,340	8,830
6953455	Tweezers	4,988	0	4,261	78	649
6953905	Vises, except parts of, or accessories for machine tools	16,745	0	1,223	1,597	13,925
6953910	Clamps, except parts of, or accessories for machine tools	35,414	1,176	9,029	7,891	17,318
6953915	Hammers and sledges, with or without their handles, with heads not over 3.25 pounds each	16,643	0	104	912	15,627
6953920	Hammers and sledges, with or without their handles, with heads over 3.25 pounds each	2,953	0	0	895	2,058
6953925	Chisels, gimlets, gouges, planes, and other cutting tools and parts, with alloyed cutting parts	6,292	0	1,436	2,604	2,252
6953930	Chisels, gimlets, gauges, planes, and other cutting tools, and parts, nspf	13,907	71	7,768	1,924	4,144
6953935	Screwdrivers	33,884	0	2,786	3,442	27,656
6953940	*Table, kitchen, and household implements, nspf, of iron or steel*	*33,541*	*769*	*5,715*	*6,480*	*20,577*

695.3 Hand Tools, Nspf, of Base Metal (Cont'd)
1987 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
6953945	*Tools, drilling, threading, and tapping, and parts thereof*	*9,275*	*199*	*4,123*	*1,831*	*3,122*
6953950	*Sharpeners, pencil, and lead and crayon pointers, and parts thereof*	*9,147*	*0*	*2,642*	*391*	*6,114*
6953955	Hand tools, edged, nspf, of iron or steel	6,995	172	1,161	1,722	3,940
6953960	Hand tools, nspf, of iron or steel	61,618	1,685	13,460	9,140	37,333
6953965	Hand tools, brass, nspf	4,502	0	878	0	3,624
6953970	Hands tools, aluminum, nspf	5,211	132	1,248	0	3,831
6953975	Blow torches, anvils, abrasive wheels, carving steels, crowbars, hatters irons, and copper hand tools	10,146	1,405	1,294	2,002	5,445
6953980	Hand tools, nspf, of base metals, nspf	23,042	400	8,709	3,189	10,744

695.4 Tools, for Use in Machines; Interchangeable Hand-Machine Tools; Dies; Knives and Cutting Blades for Power or Hand Machines
1987 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
6954107	*Bits, rock drilling, with alloyed cutting parts*	*14,919*	*1,352*	*4,824*	*96*	*8,647*
6954112	*Drills, twist, with alloyed cutting parts, or suitable for cutting metal*	*28,602*	*379*	*13,458*	*3,006*	*11,759*
6954117	*Cutters, end milling, with alloyed cutting parts*	*24,031*	*3,369*	*6,751*	*6,949*	*6,962*
6954122	*Drills, masonry, with alloyed cutting parts*	*6,355*	*0*	*2,953*	*530*	*2,872*
6954127	*Taps, threading, dies and chasers, with alloyed cutting parts*	*12,255*	*606*	*3,076*	*4,635*	*3,938*
6954132	*Dies, metal-cutting (except threading dies), with alloyed cutting parts*	*34,970*	*3,690*	*1,236*	*29,646*	*398*
6954137	*Hobs and other gear cutting tools, with alloyed cutting parts*	*7,960*	*0*	*6,444*	*1,220*	*296*
6954142	Tools, interchangeable, for hand or machine tools, suitable for cutting metal, except twist drills	8,390	1,874	3,601	986	1,929
6954145	Tools, interchangeable, for hand tools, not alloyed, not suitable for cutting metal	6,055	231	2,800	808	2,216
6954150	*Dies, stamping, except metal-cutting dies*	*14,842*	*714*	*999*	*12,463*	*666*
6954152	*Tools, interchangeable, nspf, for machine tools, not alloyed, not suitable for cutting metal*	*89,044*	*12,400*	*19,137*	*37,580*	*19,927*
6954157	Tools, interchangeable, for hand or machine tools, with alloyed cutting parts, nspf	65,627	4,636	26,681	11,039	23,271

695.4 Tools, for Use in Machines; Interchangeable Hand-Machine Tools; Dies; Knives and Cutting Blades for Power or Hand Machines (Cont'd)
1987 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
6954162	*Files and rasps, for hand or machine tools; wire drawing and extrusion dies, not for cutting metal*	*14,151*	*763*	*6,450*	*5,479*	*1,459*
6954215	*Knives and blades, for agricultural or horticultural machines, and for shoe machinery*	*10,422*	*3,513*	*2,648*	*244*	*4,017*
6954225	*Knives and cutting blades, for meat-slicing, meat-cutting, or meat-chopping machines*	*4,227*	*0*	*3,313*	*640*	*274*
6954235	*Knives and cutting blades, over 6 inches in length, for wood chipper machines*	*2,219*	*570*	*1,265*	*127*	*257*
6954245	*Knives and blades, over 29 inches, veneer-cutting machines; over 12 inches, metal shearing machines, or over 6 inches diameter, shrng/sling machines*	*1,351*	*144*	*664*	*210*	*333*
6954255	Knives and cutting blades, for power or hand machines, nspf	54,270	5,386	34,237	10,554	4,093
6954310	*Tool tips; forms for making tool tips; all unmounted, of sintered metal carbides*	*37,697*	*437*	*21,135*	*9,986*	*6,139*

745.1 Hand Tools, Pneumatic or With Self-Contained Non-electric Motors and Parts Thereof, Nspf
1987 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
7451020	Chain saws, hand controlled, non-electric motor	80,492	4,530	60,912	9,957	5,093
7451040	Tools suitable for metal-working, and parts thereof, hand controlled, non-electric motor	70,623	1,353	25,566	26,264	17,440
7451050	**Hand controlled tools with non-electric motors, nspf, and parts thereof, nspf**	**291,611**	**3,072**	**59,882**	**178,180**	**50,477**
7451060	Power-actuated hand tools, and parts thereof, nspf	19,591	0	17,442	172	1,977
7451080	Parts, nspf, of chainsaws	31,451	6,038	20,858	3,355	1,200

778.4 Tools for Working in the Hand With Self-Contained Electric Motors; and Parts, Nspf
1987 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
7784020	Drills, electric, hand directed or controlled	88,255	0	31,517	49,810	6,928
7784040	Saws, electric, hand directed or controlled	88,984	3,544	9,203	69,945	6,292
7784060	**Electric hand directed or controlled tools, nspf**	**172,928**	**5,113**	**46,392**	**76,841**	**44,582**
7784080	Parts, nspf, of electric handtools with self-contained electric motors	33,482	462	14,536	13,356	5,128

APPENDIX 4

1987 U.S. IMPORTS OF SELECTED HAND TOOLS FROM EUROPE AND JAPAN BY COUNTRY

1987 U.S. IMPORTS OF SELECTED HAND TOOLS FROM EUROPE AND JAPAN BY COUNTRY
(thousands of U.S. dollars)

COUNTRY	SCHEDULE A		TOTAL	%
	7451050	7784060		
Belgium-Luxembourg	1,444	121	1,565	0.3
Denmark	-	-	0	0.0
Finland	827	-	827	0.2
France	1,308	986	2,294	0.5
Italy	11,023	2,463	13,486	2.9
Netherlands	131	6,927	7,058	1.5
Norway	-	-	0	0.0
Spain	267	2,040	2,307	0.5
Sweden	6,395	546	6,941	1.5
Switzerland	1,860	3,097	4,957	1.1
United Kingdom	10,799	2,435	13,234	2.8
West Germany	25,828	27,777	53,605	11.5
Total for Europe	59,882	46,392	106,274	22.9
Japan	178,180	76,841	255,021	54.9
Total for Europe and Japan	238,062	123,233	361,295	77.8
Total Imports	291,611	172,928	464,539	

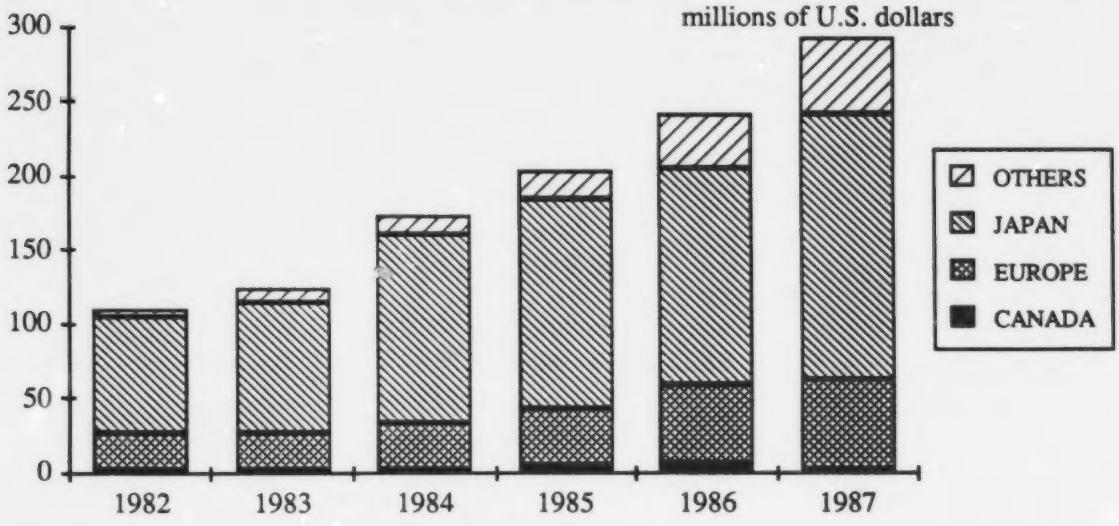
APPENDIX 5

1982 - 1987 IMPORTS OF SELECTED HAND TOOLS

U.S. IMPORTS OF SELECTED HAND TOOLS

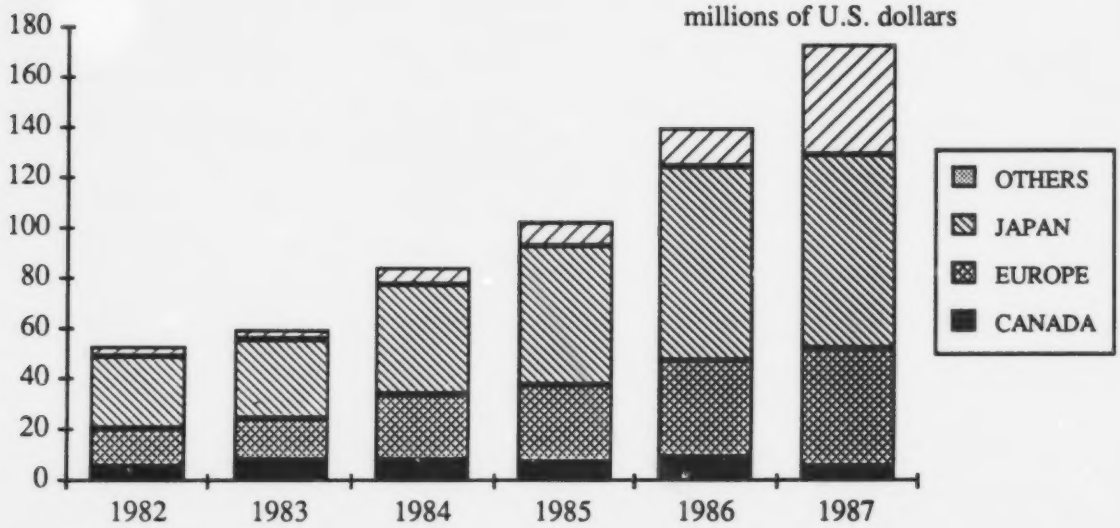
HAND-CONTROLLED TOOLS WITH NON-ELECTRIC MOTORS, NSPF*, AND PARTS THEREOF, NSPF

SCHEDULE A 7451050



ELECTRIC HAND-DIRECTED OR CONTROLLED TOOLS, NSPF

SCHEDULE A 7784060



* not specifically provided for

APPENDIX 6

CURRENT U.S. TARIFFS ON CANADIAN HAND TOOLS AND SCHEDULE FOR THEIR REMOVAL UNDER THE FREE TRADE AGREEMENT

TARIFF ELIMINATION

1. Except as otherwise provided in this Agreement, each Party shall progressively eliminate its customs duties on goods originating in the territory of the other Party in accordance with the following schedule:

   A. duties on goods provided for in each of the items designated as staging category A in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall be eliminated entirely and such goods shall be free of duty, effective January 1, 1989;

   B. duties on goods provided for in each of the items designated as staging category B in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall be removed in five equal annual stages commencing on January 1, 1989, and such goods shall be free of duty, effective January 1, 1993; and

   C. duties on goods provided for in each of the items designated as staging category C in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall be removed in ten equal annual stages commencing on January 1, 1989, and such goods shall be free of duty, effective January 1, 1998.

2. Except as otherwise provided in this Agreement, goods originating in the territory of the other Party that are provided for in each of the items designated as staging category D in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall continue to receive existing duty-free treatment indicated therein for such goods.

Item	Article description	Base rate	Staging Category
	CHAPTER 82		
	TOOLS, IMPLEMENTS, CUTLERY, SPOONS AND FORKS, OF BASE METAL; PARTS THEREOF OF BASE METAL		
8201	Hand tools of the following kinds and base metal parts thereof: spades, shovels, mattocks, picks, hoes, forks and rakes; axes, bill hooks and similar hewing tools; secateurs of any kind; scythes, sickles, hay knives, hedge shears, timber wedges and other tools of a kind used in agriculture, horticulture or forestry:		
8201.10.00	Spades and shovels, and parts thereof.....	3%	C
8201.20.00	Forks,and parts thereof.....	2.8%	C
8201.30.00	Mattocks, picks, hoes and rakes, and parts thereof....	2.9%	C
8201.40	Axes, bill hooks and similar hewing tools, and parts thereof:		
8201.40.30	Machetes, and parts thereof.....	Free	D
8201.40.60	Other.....	6.2%	C
8201.50.00	One-handed secateurs (including poultry shears), and parts thereof.....	1¢ each + 2.8%	C
8201.60.00	Hedge shears, two-handed pruning shears, and similar two-handed shears, and parts thereof.....	1¢ each + 2.8%	C
8201.90	Other hand tools of a kind used in agriculture, horticulture, or forestry, and parts thereof:		
8201.90.30	Grass shears, and parts thereof.....	2¢ each + 5.1%	C
8201.90.60	Other.....	Free	D
8202	Hand saws, and metal parts thereof; blades for saws of all kinds (including slitting, slotting or toothless saw blades), and base metal parts thereof:		
8202.10.00	Hand saws, and parts (except blades) thereof.....	Free	D
8202.20.00	Band saw blades, and parts thereof.....	3.1%	B
	Circular saw blades (including slitting or slotting saw blades), and parts thereof:		
8202.31.00	With working part of steel.....	3.1%	B
8202.32.00	With working part of other materials.....	3.1%	B
8202.40	Chain saw blades, and parts thereof:		
8202.40.30	With cutting parts containing by weight over 0.2 percent of chromium, molybdenum, or tungsten, or over 0.1 percent of vanadium.....	7.2%	B
8202.40.60	Other.....	3.4%	B
8202 (con.)	Hand saws, and metal parts thereof, etc. (con.):		
	Other saw blades, and parts thereof:		
8202.91	Straight saw blades, for working metal:		
8202.91.30	Hacksaw blades.....	3.7%	B
8202.91.60	Other.....	8¢/gross	B
8202.99.00	Other (including parts).....	Free	D

Item	Article description	Base rate	Staging Category
8203	Files, rasps, pliers (including cutting pliers), pincers, tweezers, metal cutting shears, pipe-cutters, bolt cutters, perforating punches, and similar hand tools, and metal parts thereof:		
8203.10	Files, rasps and similar tools:		
8203.10.30	Not over 11 cm in length	9¢/doz.	C
8203.10.60	Over 11 cm but not over 17 cm in length	12¢/doz.	C
8203.10.90	Over 17 cm in length	7¢/doz.	C
8203.20	Pliers (including cutting pliers), pincers, tweezers, and similar tools, and parts thereof:		
8203.20.20	Tweezers	8%	C
	Other:		
8203.20.40	Slip joint pliers	12%	C
8203.20.60	Other (except parts)	12¢/doz. + 5.5%	C
8203.20.80	Parts	5.7%	C
8203.30.00	Metal cutting shears and similar tools, and parts thereof	4.2%	C
8203.40	Pipe cutters, bolt cutters, perforating punches, and similar tools,and parts thereof:		
8203.40.30	With cutting part containing by weight over 0.2 percent of chromium, molybdenum, or tungsten, or over 0.1 percent of vanadium	6%	C
8203.40.60	Other (including parts)	4.2%	C
8204	Hand-operated spanners and wrenches (including torque meter wrenches but not including tap wrenches); socket wrenches, with or without handles, drives or extensions; base metal parts thereof:		
	Hand-operated spanners and wrenches, and parts thereof:		
8204.11.00	Nonadjustable, and parts thereof	9%	C
8204.12.00	Adjustable, and parts thereof	9%	C
8204.20.00	Socket wrenches, with or without handles, drives and extensions, and parts thereof	9%	C
8205	Hand tools (including glass cutters) not elsewhere specified or included; blow torches and similar self-contained torches; vises, clamps and the like, other than accessories for and parts of machine tools; anvils; portable forges; hand-or pedal-operated grinding wheels with frameworks; base metal parts thereof:		
8205.10.00	Drilling, threading or tapping tools, and parts thereof	6.2%	C
8205.20	Hammers and sledge hammers, and parts thereof:		
8205.20.30	With heads not over 1.5 kg each	6.2%	C
8205.20.60	With heads over 1.5 kg each	1.8%	C
8205.30	Planes, chisels, gouges and similar cutting tools for working wood, and parts thereof:		
8205.30.30	With cutting part containing by weight over 0.2 percent of chromium, molybdenum, or tungsten, or over 0.1 percent of vanadium	7.2%	C
8205.30.60	Other (including parts)	6.2%	C

Item	Article description	Base rate	Staging Category
8205 (con.)	Hand tools (including glass cutters), etc. (con.):		
8205.40.00	Screwdrivers, and parts thereof.....	6.2%	C
	Other hand tools (including glass cutters) and parts thereof:		
8205.51	Household tools, and parts thereof:		
	Of iron or steel:		
8205.51.15	Carving and butcher steels, with or without handles.....	0.7¢ each + 4.1%	C
8205.51.30	Other (including parts).....	5.3%	C
8205.51.45	Of copper.....	3.7%	C
8205.51.60	Of aluminum.....	2.2¢/kg + 5%	C
8205.51.75	Other.....	5.3%	C
8205.59	Other:		
8205.59.10	Pipe tools, and parts thereof.....	9%	C
8205.59.20	Powder-actuated hand tools, and parts thereof.....	Free	D
8205.59.30	Crowbars, track tools and wedges, and parts thereof.....	0.4¢/kg	C
	Other:		
8205.59.40	Agricultural, horticultural or forestry tools, and parts thereof.....	Free	D
	Other:		
	Of iron or steel:		
8205.59.45	Caulking guns.....	5.3%	C
8205.59.55	Other.....	5.3%	C
8205.59.60	Of copper.....	3.7%	C
8205.59.70	Of aluminum.....	2.2¢/kg + 5%	C
8205.59.80	Other.....	5.3%	C
8205.60.00	Blow torches and similar self-contained torches, and parts thereof.....	5.7%	C
8205.70.00	Vises, clamps and the like, and parts thereof.....	5%	C
8205.80.00	Anvils; portable forges; hand- or pedal-operated grinding wheels with frameworks; and base metal parts thereof.....	1.5%	C
8205.90.00	Sets of articles of two or more of the foregoing subheadings.....	The rate of duty applicable to that article in the set subject to the highest rate of duty	C
8206.00.00	Tools of two or more of headings 8202 to 8205, put up in sets for retail sale.....	The rate of duty applicable to that article in the set subject to the highest rate of duty	C

Item	Article description	Base rate	Staging Category
8207	Interchangeable tools for hand tools, whether or not power-operated, or for machine-tools (for example, for pressing, stamping, punching, tapping, threading, drilling, boring, broaching, milling, turning or screw driving), including dies for drawing or extruding metal, and rock drilling or earth boring tools; base metal parts thereof:		
	Rock drilling or earth boring tools, and parts thereof:		
8207.11.00	With working part of sintered metal carbide or cermets, and parts thereof.....	7.2%	B
8207.12	With working part of other material, and parts thereof:		
8207.12.30	With cutting part containing by weight over 0.2 percent of chromium, molybdenum, or tungsten, or over 0.1 percent of vanadium.....	7.2%	B
8207.12.60	Other.....	3.7%	B
8207.20.00	Dies for drawing or extruding metal, and parts thereof.....	4.9%	B
8207.30	Tools for pressing, stamping, or punching, and parts thereof:		
8207.30.30	Suitable for cutting metal, and parts thereof....	7.2%	B
8207.30.60	Not suitable for cutting metal, and parts thereof.....	3.7%	B
8207.40	Tools for tapping or threading, and parts thereof:		
8207.40.30	With cutting part containing by weight over 0.2 percent of chromium, molybdenum or tungsten, or over 0.1 percent of vanadium.....	7.2%	B
8207.40.60	Other.....	6%	B
8207.50	Tools for drilling, other than for rock drilling, and parts thereof:		
8207.50.20	With cutting part containing by weight over 0.2 percent of chromium, molybdenum, or tungsten, or over 0.1 percent of vanadium.....	7.2%	B
	Other:		
8207.50.40	Suitable for cutting metal, and parts thereof.....	8.4%	B
	Not suitable for cutting metal, and parts thereof:		
8207.50.60	For hand tools, and parts thereof.....	6.2%	B
8207.50.80	Other.....	3.7%	B
8207.60.00	Tools for boring or broaching, and parts thereof.....	7.2%	B
8207.70	Tools for milling, and parts thereof:		
8207.70.30	With cutting part containing by weight over 0.2 percent of chromium, molybdenum or tungsten, or over 0.1 percent of vanadium.....	7.2%	B
8207.70.60	Other.....	3.7%	B
8207.80	Tools for turning:		
8207.80.30	With cutting part containing by weight over 0.2 percent of chromium, molybdenum or tungsten, or over 0.1 percent of vanadium.....	7.2%	B
8207.80.60	Other.....	3.7%	B

SCHEDULE OF THE UNITED STATES OF AMERICA

Item	Article description	Base rate	Staging Category
8207 (con.)	Interchangeable tools for hand tools, etc. (con.):		
8207.90	Other interchangeable tools, and parts thereof:		
8207.90.15	Files and rasps, including rotary files and rasps, and parts thereof.....	2.5%	B
	Other:		
8207.90.30	Cutting tools with cutting part containing by weight over 0.2 percent of chromium, molybdenum or tungsten, or over 0.1 percent of vanadium.....	7.2%	B
	Other:		
8207.90.45	Suitable for cutting metal, and parts thereof.....	6%	B
	Not suitable for cutting metal, and parts thereof:		
8207.90.60	For hand tools, and parts thereof.	6.2%	B
8207.90.75	Other.....	3.7%	B
8208	Knives and cutting blades, for machines or for mechanical appliances, and base metal parts thereof:		
8208.10.00	For metal working, and parts thereof.....	3.7%	B
8208.20.00	For wood working, and parts thereof.....	3.7%	B
8208.30.00	For kitchen appliances or for machines used by the food industry, and parts thereof.....	3.7%	C

APPENDIX 7

COUNTRIES OF ORIGIN AND RESPONDENTS' LEVEL OF SATISFACTION

HAND TOOLS

COUNTRIES OF ORIGIN AND RESPONDENTS' LEVEL OF SATISFACTION

COUNTRY	LEVEL OF SATISFACTION 1	2	3	4	5	TOTAL NO. RESPONDENTS	AVERAGE
Brazil			1	2	1	4	4.00
Canada			1			1	3.00
China	1	1	4	5	1	12	3.33
Europe				1		1	4.00
Far East				1		1	4.00
France	1		1	1	1	4	3.25
Hong Kong			1		3	4	4.50
Indonesia					1	1	5.00
Italy	1			1		2	2.50
Japan			2	11	16	29	4.48
Liechtenstein					1	1	5.00
Mexico				1		1	4.00
South Korea		1	1	4	2	8	3.88
Spain	1		1	1		3	2.67
Sweden				1	2	3	4.67
Switzerland				1	1	2	4.50
Taiwan	1		3	6	5	15	3.93
United Kingdom			1	1	2	4	4.25
West Germany				3	5	8	4.63
TOTAL	5	2	16	40	41	104	

levels of satisfaction:

1 = low
2 = somewhat low
3 = neutral
4 = somewhat high
5 = high

APPENDIX 8

U.S. INDUSTRY TRADE FAIRS AND PUBLICATIONS

MAJOR HAND TOOLS TRADE FAIRS

TRADE FAIR	LOCATION	WHEN HELD	CONTACT
International Machine Tool Show (IMTS)	McCormick Place, Chicago, IL	September 5-13 1990	Mr. Charles Pollock (703) 893-2900
Con Expo. (Construction Exposition)	Las Vegas, NV	March 20-25 1993	Mr. Larry Charrlin (312) 299-9311

PUBLICATIONS

Metalworking News. Fairchild Publications Inc., 7th East 12th Street, New York, NY 10003
Contact: Mr. Gerry Khermouch, Editor, (212) 741-4296

American Machinist. Penton Publications Inc., 142 East 42nd Street, New York, NY 10168
Contact: Mr. Joseph Jablonowski, Editor, (212) 867-9191

Construction Equipment. Cahners Publishing Co., 615 West 22nd Street, Oak Brook, IL 60521
Contact: Mr. Ed Salek, Editor, (312) 574-0650

APPENDIX 9

CANADIAN GOVERNMENT TRADE CONTACTS IN CANADA AND THE UNITED STATES

U.S. Marketing Officer for this Sector
Department of External Affairs (UTD)
125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario, K1A 0G2
Telephone: 613-993-7343/613-993-5911
Telex: 0533745
Fax: 613-996-9103

British Columbia
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
P.O. Box 11610
900 - 650 West Georgia Street
Scotia Tower
Vancouver, B.C.
V6B 5H8
Tel: 604-666-0434
Telex: 0451191
Fax: 604-666-8330

Saskatchewan
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
6th Floor
105 - 21st Street East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: 306-975-4353
Telex: 0742742
Fax: 306-975-5334

Manitoba
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Suite 608
330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Tel: 204-983-2097
Telex: 0757624
Fax: 204-983-2187

Alberta
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
The Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Tel: 403-420-2944
Telex: 0372762
Fax: 403-420-4507

International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Harry Hays Building
Suite 630
220 - 4th Avenue S.E.
Calgary, Alberta
T2P 3C3
Tel: 403-292-4575
Fax: 403-292-4578

Ontario
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
4th Floor
Dominion Public Building
1 Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Tel: 416-973-5000
Telex: 06524378
Fax: 416-973-8714

Quebec
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Stock Exchange Tower
800 Victoria Square
Room 3800, P.O. Box 247
Montreal, Quebec
H4Z 1E8
Tel: 514-283-6796
Telex: 05560768
Fax: 514-283-3302

International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
112 Dalhousie Street
Quebec, Quebec
G1K 4C1
Tel: 418-648-2506
Fax: 418-648-7291

Prince Edward Island
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8
Tel: 902-566-7400
Telex: 01444129
Fax: 902-566-7450

Northwest Territories
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
10th Floor
Precambrian Building
P.O. Bag 6100
Yellowknife, Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: 403-920-8575
Fax: 403-873-6228

New Brunswick
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Assumption Place
770 Main Street
P.O. Box 1210
Moncton, New Brunswick
E1C 8P9
Tel: 506-857-6452
Telex: 0142200
Fax: 506-857-6429

Nova Scotia
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: 902-426-7540
Telex: 01922525
Fax: 902-426-2624

Newfoundland
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: 709-772-5511
Telex: 0164749
Fax: 709-772-5093

Yukon
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Suite 301
108 Lambert St.
Whitehorse, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: 403-668-4655
Fax: 403-668-5003

CANADIAN GOVERNMENT TRADE COMMISSIONER OFFICES IN THE UNITED STATES

Washington
Canadian Embassy
Trade Promotion and Market
Access Section
Canadian Embassy
501 Pennsylvania Avenue, N.W.
Washington, D.C. 20001
Tel: 202-682-1740
Fax: 202-682-7726
Telex: 0089664 (DOMCAN A WASH)
Territory: Washington, D.C., Maryland, Delaware, Eastern Pennsylvania (including Philadelphia), and Virginia

Atlanta
Canadian Consulate General
400 South Tower
One CNN Center
Atlanta, Georgia 30303-2705
Tel: 404-577-6810
Fax: 404-524-5046
Telex: 0542676 (DOMCAN ATL)
Territory: Alabama, Florida, Georgia, Mississippi, North Carolina, South Carolina, Tennessee, Puerto Rico, U.S. Virgin Islands

Boston
Canadian Consulate General
Three Copley Place, Suite 400
Boston, Massachusetts 02116
Tel: 617-262-3760
Fax: 617-262-3415
Telex: 940625 (DOMCAN BSN)
Territory: States of Maine, Massachusetts, New Hampshire, Rhode Island, Vermont,
Other Countries: Saint-Pierre-et-Miquelon

Buffalo
Canadian Consulate
One Marine Midland Center
Suite 3550
Buffalo, New York 14203-2884
Tel: 716-852-1247
Fax: 716-852-1247
Telex: 0091329 (DOMCAN BUF)
Territory: Western, Central and Upstate New York

Chicago
Canadian Consulate General
310 South Michigan Avenue, 12th Floor
Chicago, Illinois 60604-4295
Tel: 312-427-1031
Fax: 312-922-0637
Telex: 00254171 (DOMCAN CGO)
Territory: Illinois, Missouri, Wisconsin, the Quad-City region of Iowa

Cleveland
Canadian Consulate
Illuminating Building, Suite 1008
55 Public Square
Cleveland, Ohio 44113-1983
Cable: CANADIAN CLEVELAND
Tel: 216-771-0150
Fax: 216-771-1688
Telex: 00985364 (DOMCAN CLV)
Territory: States of Kentucky, Ohio, West Virginia, Western Pennsylvania

Dallas
Canadian Consulate General
St. Paul Place, Suite 1700
750 N. St. Paul Street
Dallas, Texas 75201-9990
Cable: CANADIAN DALLAS
Tel: 214-922-9806
Fax: 214-922-9811
Telex: 00732637 (DOMCAN DAL)
Territory: States of Texas, Arkansas, Kansas, Louisiana, New Mexico, Oklahoma

Detroit
Canadian Consulate General
600 Renaissance Centre
Suite 1100
Detroit, Michigan 48243-1704
Cable: CANADIAN DETROIT
Tel: 313-567-2340
Fax: 313-567-2164
Telex: 230715 (DOMCAN DET)
Territory: City of Toledo, States of Michigan and Indiana

Los Angeles
Canadian Consulate General
300 South Grand Avenue, 10th Floor
California Plaza
Los Angeles, California 90071
Tel: 213-687-7432
Fax: 213-520-8827
Telex: 00674119 (DOMCAN LSA)
Territory: States of Arizona, California, Clark County in Nevada

Minneapolis
Canadian Consulate General
701 Fourth Avenue South
Minneapolis, Minnesota 55415-1078
Tel: 612-333-4641
Fax: 612-332-4061
Telex: 290229 (DOMCAN MPS)
Territory: States of Iowa, Nebraska, Minnesota, North Dakota, South Dakota, Montana

New York
Canadian Consulate General
1251 Avenue of the Americas
New York, NY 10020-1175
Cable: CANTRACOM NEW YORK CITY
Tel: 212-768-2400
Fax: 212-768-2441
Telex: 62014481 (DOMCAN NYK)
Territory: States of Connecticut, New Jersey, Southern New York
Other Countries: Bermuda

San Francisco
Canadian Consulate General
50 Fremont Street, Suite 2100
San Francisco, California 94105
Tel: 415-495-6021
Fax: 415-541-7708
Telex: 34321 (DOMCAN SFO)
62014485 (Easylink)
Territory: States of California (except the 10 southern counties), Colorado, Hawaii, Nevada (except Clark County), Utah, Wyoming

Seattle
Canadian Consulate General
412 Plaza 600, Sixth and Stewart
Seattle, Washington 98101-1286
Tel: 206-443-1777
Fax: 206-443-1782
Telex: 0328762 (DOMCAN SEA)
Territory: States of Alaska, Idaho, Oregon, Washington

Études sur
les débouchés
canadiens
aux
États-Unis

Outils

ÉTUDES SUR LES DÉBOUCHÉS CANADIENS AUX ÉTATS-UNIS

OUTILS À MAIN

MAI 1989

GROUPE CONSEIL PEAT MARWICK
OTTAWA

Pour obtenir d'autres exemplaires de la présente brochure, veuillez en faire la demande en écrivant ou en téléphonant au :

Info Export (BTCE)
Ministère des Affaires extérieures
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

1-800-267-8376

Ottawa : (613) 993-6435

Affaires extérieures Canada
External Affairs Canada

Le présent rapport a été rédigé par une équipe d'experts-conseils du Groupe Conseil Peat Marwick pour le compte du ministère des Affaires extérieures. L'analyse et les conclusions appartiennent donc à Peat Marwick et non au ministère des Affaires extérieures.

Le Groupe Conseil Peat Marwick et le ministère des Affaires extérieures suggèrent aux entreprises de ne pas utiliser le présent rapport comme seule source de référence pour mesurer le potentiel des débouchés identifiés. Chaque entreprise doit faire ses propres analyses et recherches pour vérifier l'étendue du créneau et les références de l'acheteur. Le ministère des Affaires extérieures n'en est pas moins disposé à offrir des conseils et des avis aux sociétés désireuses de profiter des perspectives mises en évidence dans l'étude ou que le marché semble leur offrir.

ÉTUDES SUR LES DÉBOUCHÉS CANADIENS AUX ÉTATS-UNIS

OUTILS À MAIN

TABLE DES MATIÈRES

Page

SOMMAIRE

I - OBJECTIFS DE L'ÉTUDE 3

II - CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE DE PEAT MARWICK 4

III - IMPORTATIONS AMÉRICAINES D'OUTILS À MAIN 6

Définition du secteur 6
Importations américaines, 1982-1987 7
Perspectives de l'industrie américaine 9

IV - ÉTUDE DE MARCHÉ 11

Enquête auprès d'importateurs américains 11
Enquête auprès d'associations américaines 14

V - CONTEXTE 16

Méthodologie 17

ANNEXES

Annexe 1 - Importateurs américains qui recherchent des fournisseurs de produits particuliers 21

Annexe 2 - Importateurs américains qui recherchent des fournisseurs en général 35

Annexe 3 - Importations d'outils à main en 1987 (Annexe A 695.3, 695.4, 745.1, 778.4) 45

Annexe 4 - Importations américaines de certains outils à main d'Europe et du Japon, par pays 55

Annexe 5 - Importations de certains outils à main, 1982-1987 57

Annexe 6 - Tarif douanier des États-Unis applicable aux outils à main et calendrier de suppression des droits en vertu de l'Accord de libre-échange 59

Annexe 7 - Pays d'origine des fournisseurs et degré de satisfaction des répondants 67

Annexe 8 - Foires commerciales et publications de l'industrie américaine 69

Annexe 9 - Services commerciaux du gouvernement canadien au Canada et aux États-Unis 71

SOMMAIRE

Le présent rapport traite de l'un des quelque 80 secteurs examinés dans le cadre d'une vaste étude commandée par la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement - États-Unis, du ministère des Affaires extérieures. L'objectif de cette étude est de fournir une indication préliminaire des possibilités qui s'offrent d'accroître les exportations canadiennes aux États-Unis. Les constatations de chaque rapport se fondent sur une analyse des statistiques commerciales des États-Unis et sur un sondage limité mené auprès d'importateurs et d'associations professionnelles des États-Unis représentant un large éventail de l'industrie américaine.

Chaque rapport vise à aider les sociétés canadiennes à recenser des débouchés qui pourraient justifier une étude plus approfondie. Les rapports n'analysent pas les industries canadiennes d'exportation ou leur compétitivité au plan international, mais ils fournissent d'autres types de renseignements qui devraient s'avérer utiles. Chaque rapport fournit par exemple des renseignements sur les sociétés qui se sont montrées intéressées à trouver de nouvelles sources d'approvisionnement; certaines des informations données sont très spécifiques. Chaque rapport contient également des renseignements sur la taille et les parts du marché américain des importations, ainsi que sur les publications professionnelles et les foires commerciales que les sociétés recensées ont jugées les plus utiles. Les divers rapports de la série devraient intéresser tout particulièrement les petites et moyennes sociétés canadiennes qui n'exportent pas encore ou qui aimeraient accroître le niveau de leurs exportations aux États-Unis.

Les outils à main figurent parmi les secteurs examinés au cours de l'étude. Les expéditions d'outils à main ont atteint aux États-Unis, en 1987, 2,6 milliards de dollars US. Notre rapport met l'accent sur les produits qui globalement ont une valeur en douane à l'importation de plus de 460 millions de dollars US, dont 75 % proviennent des principaux pays développés. Le marché américain des outils mécaniques ne devrait connaître qu'une croissance modeste au cours des cinq prochaines années, soit un taux annuel de 2,2 %. Les perspectives qui s'offrent aux entreprises canadiennes de substituer leurs produits aux importations américaines d'outre-mer pourraient cependant leur permettre d'obtenir des taux plus élevés de croissance.

Nous avons procédé à un sondage auprès d'importateurs d'outils à main des États-Unis en vue de déterminer les effets de la dévaluation du dollar américain sur les importations en provenance des principaux pays développés et en vue de préciser les possibilités qui s'offrent aux fabricants canadiens de remplacer ces importations par leurs produits. Un pourcentage important des répondants ont manifesté de l'intérêt à l'égard des fournisseurs canadiens. Ces importateurs ont signalé qu'ils préféraient nettement recevoir de l'information sur les produits des entreprises canadiennes par le courrier, par l'intermédiaire des foires commerciales et au moyen des publications de l'industrie. Pour eux, l'un des principaux facteurs de la décision d'importer était le prix.

L'enquête auprès des associations de l'industrie américaine a démontré, entre autres, que celles-ci considéraient les sociétés canadiennes comme des fournisseurs compétents d'outils à main sur le marché américain. Les produits canadiens, pour la plupart, sont jugés concurrentiels par rapport aux produits des États-Unis.

I - OBJECTIFS DE L'ÉTUDE

Le présent document fait partie d'une série de rapports couvrant quelque 80 secteurs manufacturiers. Ces rapports, préparés par Peat Marwick, ont été commandés par la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement - États-Unis, du ministère des Affaires extérieures. La série vise à donner une indication préliminaire des débouchés qui peuvent s'offrir actuellement aux États-Unis en raison de la montée du coût des importations d'outre-mer. Les renseignements fournis sur la nature et la taille du marché des importations américaines ainsi que les informations données sur le marché et la commercialisation devraient aider les sociétés canadiennes à déterminer si une étude plus approfondie de certains débouchés est justifiée et, dans l'affirmative, à entreprendre un tel suivi. Il est probable que les rapports intéresseront tout particulièrement les petites et moyennes entreprises canadiennes qui n'exportent pas encore ou qui aimeraient accroître leurs exportations aux États-Unis.

Chaque rapport sectoriel identifie les principaux produits que les États-Unis importent des pays développés, explore l'effet de la dévaluation du dollar américain sur le prix de ces importations, et indique quels produits pourraient donner à nos fournisseurs de meilleures possibilités d'exportations aux États-Unis. Les statistiques du département américain du Commerce, sur lesquelles se fonde l'examen des importations des États-Unis, ne correspondent pas toujours aux définitions que nous donnons aux mêmes secteurs de production. Quelques rapports présentent donc certaines différences entre les produits qui y sont analysés et les produits qui sont communément englobés dans le secteur visé. Mais comme tous les rapports définissent les produits qu'ils recouvrent, ces différences peuvent être identifiées et prises en considération.

Le rapport donne certaines informations préliminaires sur l'exportation qui pourraient être utiles aux fabricants canadiens, énumère les foires commerciales et les publications professionnelles que préfèrent les exportateurs américains, examine les perceptions que les importateurs américains se font de l'incidence que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis pourrait avoir sur leurs achats de produits canadiens, et présente les listes tarifaires pertinentes montrant les étapes de mise en application de l'Accord de libre-échange. Ces rapports ne contiennent aucune analyse des industries canadiennes d'exportation ou de leur compétitivité au plan international. Pour obtenir des renseignements spécifiques sur les débouchés offerts à leurs produits, les sociétés canadiennes sont invitées à contacter la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement - États-Unis, ou un délégué commercial du Canada aux États-Unis. (Les adresses sont données à la dernière annexe.)

II - CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE DE PEAT MARWICK

L'industrie des outils à main comprend un large éventail de secteurs de produits. Les produits inclus dans l'étude sont les suivants : les outils électriques dirigés ou commandés à la main et les outils à commande à main sans moteur électrique. Ces derniers représentent les plus gros volumes d'importations américaines parmi toutes les catégories d'outils à main fournis par les principaux pays développés.

Les expéditions américaines d'outils mécaniques ont atteint 2,6 milliards de dollars US en 1987, tandis que les importations américaines des produits visés par l'étude atteignaient 464,5 millions de dollars US la même année. La part du marché américain détenue par les Européens, les Japonais et les Canadiens s'est rétrécie quelque peu depuis 1986, tandis que celle de tous les autres pays a augmenté. Le marché américain d'outils à main mécaniques devrait, selon les prévisions, maintenir une croissance modeste de 2,2 % par an au cours des cinq prochaines années. Les sociétés canadiennes pourraient bien, toutefois, accroître leurs exportations aux États-Unis à des taux plus élevés de croissance en substituant leurs produits aux importations américaines d'outre-mer.

L'enquête auprès des importateurs américains des produits examinés a révélé que plus de 90 % des répondants devaient payer plus cher leurs importations en raison de la dévaluation du dollar américain. C'est ce qui explique que la majorité de ceux qui n'avaient pas encore fait l'essai des produits canadiens se soient montrés intéressés à en connaître davantage sur les fournisseurs canadiens. Par ailleurs, 40 % des importateurs américains interrogés ont signalé qu'ils augmenteraient leurs importations du Canada par suite de la ratification de l'Accord de libre-échange entre les deux pays. Quelque 20 % d'entre eux n'avaient pas encore réfléchi aux conséquences de cet accord sur leurs habitudes d'achat.

Les importateurs américains intéressés par les produits du Canada ont déclaré qu'ils préféreraient obtenir de l'information sur les produits directement des entreprises canadiennes au moyen de brochures et de listes de produits, par l'intermédiaire de foires commerciales et par les publications professionnelles. Les facteurs les plus souvent évoqués comme ayant une importance dans la décision de s'approvisionner à l'extérieur des États-Unis avaient trait au prix et à la qualité. Près du tiers des répondants importaient des produits en complément de leurs approvisionnements nationaux.

L'enquête auprès des associations américaines oeuvrant dans le domaine des outils à main a démontré que les produits canadiens étaient bien considérés sur le marché américain et que les sociétés canadiennes étaient en général perçues comme concurrentielles.

Certains créneaux bien précis ont été mis en évidence dans le cadre du sondage auprès des importateurs américains. Les produits pertinents dans le cadre de notre étude incluent les pièces de taraudeuse, les cordons, les attaches, le matériel d'emballage, les outils à main de base, les outils mécaniques hydrauliques, les outils pneumatiques, les outils de coupe et les meules. Les répondants ont également désigné des produits qui échappent à la portée de notre étude. Ceux-ci ont été ajoutés aux produits pertinents de l'annexe 1, où se trouve également de l'information générale sur ces entreprises. Enfin, on trouvera à l'annexe 2 la liste des sociétés qui se sont déclarées intéressées à en connaître davantage sur les fournisseurs canadiens d'outils à main.

Le ministère des Affaires extérieures recommande aux sociétés canadiennes qui envisagent de communiquer avec une société américaine de consulter d'abord le délégué commercial du bureau le plus rapproché de cette société afin d'obtenir des conseils, de l'aide et d'autres renseignements. Les services commerciaux du gouvernement canadien au Canada et aux États-Unis sont précisés à l'annexe 9.

III - IMPORTATIONS AMÉRICAINES D'OUTILS À MAIN

Ce chapitre fournit de l'information sur les tendances et les niveaux récents des importations américaines, ainsi qu'un sommaire des perspectives à court terme pour ce secteur. Lorsque les définitions du secteur varient entre les diverses sources, ou qu'elles ne concordent pas avec celles qui sont généralement utilisées au Canada, les différences sont notées, avec leurs incidences connues. Pour rendre l'information plus utile, nous mentionnons également les produits du secteur visés par le rapport ainsi que la façon dont ils ont été choisis.

DÉFINITION DU SECTEUR

Les produits visés par ce rapport ont été choisis selon la valeur en douane des importations américaines depuis le Japon, l'Europe et le Canada, déclarées par le département américain du Commerce (USDOC). Par conséquent, les définitions du secteur utilisées par le département ont effectivement servi à déterminer les produits pouvant être choisis pour ce rapport. Le choix des produits s'est fait d'abord par un examen de tous les grands groupements de produits de l'USDOC, exprimés par des codes à 4 chiffres (p. ex., les outils à main avec moteur intégré, et leurs pièces, n.d.a.* [Annexe A 778.4]). Lorsque les importations regroupées du Japon, de l'Europe et du Canada étaient importantes, la liste des produits a été ventilée au niveau plus détaillé et spécifique du code à 7 chiffres (p. ex., outils électriques dirigés ou commandés à la main, n.d.a. [Annexe A 7784060]).

L'annexe 3 montre les importations américaines (1987) de tous les produits à 7 chiffres ou groupes de la catégorie à 4 chiffres choisis pour le rapport sur les outils à main. Le choix initial des produits ou des groupes de produits s'est fait en fonction d'un minimum d'importations de 80 millions de dollars US en 1986 exportées aux États-Unis par le Japon, l'Europe de l'Ouest et le Canada. Après consultation de représentants de l'industrie et du gouvernement connaissant bien le secteur des outils à main, d'autres produits et groupes de produits ne répondant pas aux critères susmentionnés ont été ajoutés à notre liste lorsqu'ils semblaient avoir un grand intérêt commercial. Certains produits et groupes de produits ont été éliminés puisqu'ils ne présentaient pas un intérêt commercial suffisant. Le chapitre V (Contexte) donne d'autres renseignements sur ce processus de sélection. Étant donné les affinements apportés aux définitions du secteur et d'autres ajustements, il pourrait y avoir certaines différences entre nos chiffres et ceux du rapport sommaire publié en juin 1988. Dans ce cas, il faut retenir les chiffres contenus dans le présent rapport.

---

* Non dénommé(e)s ailleurs

Sur la base du processus susmentionné, nous avons englobé ici les produits et groupes de produits suivants :

- Outils à commande à main sans moteur électrique, n.d.a., et pièces, n.d.a. (Annexe A 7451050).

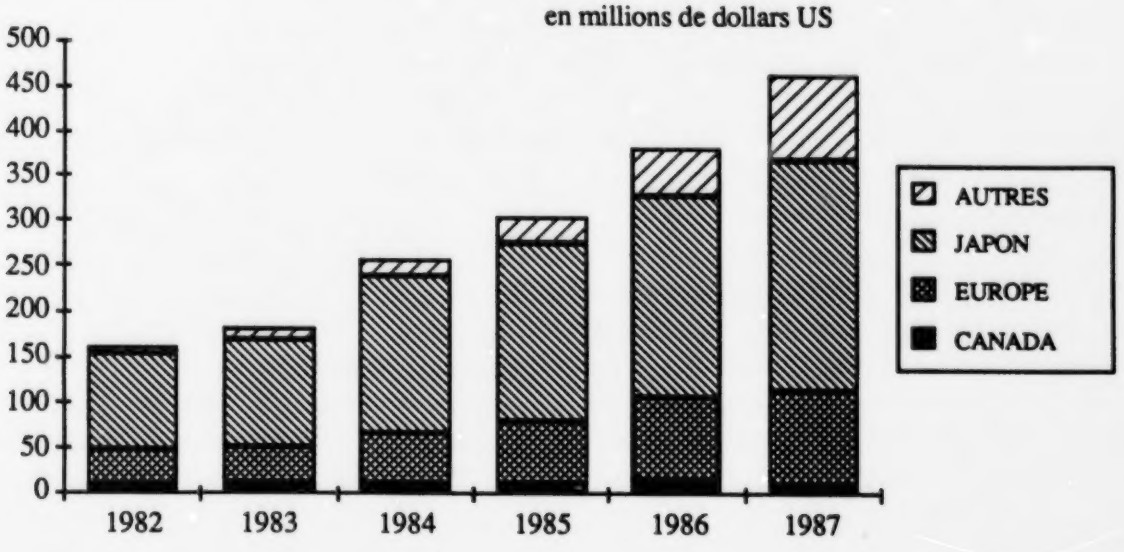
- Outils électriques dirigés ou commandés à la main, n.d.a. (Annexe A 7784060).

IMPORTATIONS AMÉRICAINES, 1982-1987

L'annexe 4 donne la répartition des importations (1987) des outils à main, par pays. Pour les produits examinés, l'Europe et le Japon ont accaparé 77,8 % du marché d'importation américain. Les importations de ces groupes de produits ont pratiquement triplé entre 1982 et 1987, tandis que la part du marché détenue par l'Europe et le Japon s'est rétrécie au cours de cette période (voir le graphique 1, ci-après). Bien que l'Europe et le Japon aient perdu une partie de leur marché, la valeur de leurs exportations a augmenté. Les exportations canadiennes, quant à elles, ont régressé tant du point de vue de la part du marché (5,1 % en 1982 par rapport à 1,8 % en 1987) que de celui de la valeur (8,3 millions de dollars US en 1982 contre 8,2 millions de dollars US en 1987). Les importations américaines se sont chiffrées au total à 464,5 millions de dollars US en 1987. Les tendances applicables à chacun des groupes de produits sont présentées à l'annexe 5.

GRAPHIQUE 1

TOTAL DES IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINS OUTILS À MAIN



Source : U.S. General Imports and Imports for Consumption, département américain du Commerce.

Les outils à main sans moteur électrique, n.d.a., et leurs pièces (Annexe A 7451050) représentent le marché d'importation américain le plus important des deux groupes de produits envisagés. Il s'agit d'une catégorie résiduelle qui inclut divers outils à main comme des pistolets graisseurs, des perceuses pneumatiques, des taraudeuses pneumatiques, des clés pneumatiques, des marteaux pneumatiques et des poinçonneuses pneumatiques, pour n'en nommer que quelques-uns. Les produits spécifiquement exclus sont les scies à chaîne, les outils à travailler les métaux, les outils à main actionnés mécaniquement, ainsi que tous les outils à main mécaniques et électriques.

Les importations américaines de ces produits se sont chiffrées à 291,6 millions de dollars US en 1987, pour une croissance annuelle moyenne de 21,5 % depuis 1982. L'Europe et le Japon qui, ensemble, accaparaient plus de 90 % de ce marché d'importation en 1982 ont perdu du terrain puisqu'en 1986 ils ne détenaient plus qu'une part de 81,9 % et qu'en 1987 ils ont dû se contenter de 81,6 % du marché. Ces pertes peuvent en partie s'expliquer par l'appréciation de leur monnaie par rapport au dollar américain. Le Canada, toutefois, n'a pas réussi à s'emparer du déficit. S'il a augmenté ses exportations vers les États-Unis entre 1982 et 1986, ses expéditions dans ce pays ont chuté de 50 % entre 1986 et 1987. Les pays en développement ont été les fournisseurs d'un pourcentage important de la croissance des importations américaines.

Les outils électriques dirigés ou commandés à la main, n.d.a. (Annexe A 7784060) sont une catégorie résiduelle englobant des outils à main électriques comme des taraudeuses, des clés, des ponceuses, des couteaux de mèche ainsi que des outils de jardinage. Sont exclus les perceuses, les scies et tous les outils mécaniques et non électriques.

Les importations américaines de ces produits ont atteint 172,9 millions de dollars US en 1987, après avoir connu un taux de croissance annuel moyen de 27 % depuis 1982. Les importations regroupées de l'Europe et du Japon, qui représentaient une part de 81,9 % du marché en 1982, ont chuté au niveau de 71,2 % en 1987. La part des importations du Japon a régressé plus rapidement que celle de l'Europe. Le Canada a également subi une perte considérable de sa part du marché (10,8 % en 1982 contre 3 % en 1987). Les exportations en provenance du Canada, qui avaient atteint un sommet de 8,7 millions de dollars US en 1986 sur une période de cinq ans, sont tombées à 5,1 millions de dollars US en 1987.

Par suite de la montée des prix des importations d'outre-mer, il semble qu'il y ait des possibilités de croissance pour les ventes canadiennes d'outils à main dans le cas de certains produits. Comme les droits de douane applicables aux outils à main sont considérables à l'heure actuelle, l'Accord de libre-échange entre les États-Unis et le Canada pourrait avoir un effet important et favorable sur le commerce bilatéral dans ce secteur. À titre d'exemple, des droits de douane de 6,2 % frappent les outils à percer ou à tarauder. Dans le cadre de l'Accord de libre-échange, ces

droits seront supprimés graduellement à compter du 1er janvier 1989 au moyen de réductions tarifaires annuelles identiques s'échelonnant sur dix ans. La liste complète des droits actuels auxquels sont assujettis les outils à main et le calendrier de suppression des tarifs douaniers en vertu de l'Accord de libre-échange sont présentés à l'annexe 6.

PERSPECTIVES DE L'INDUSTRIE AMÉRICAINE

Cette partie se fonde sur l'édition de 1988 de U.S. Industrial Outlook que publie l'USDOC. Cette information permet de prévoir de façon générale les perspectives à court terme, et donne une idée des tendances et de l'évolution attendues dans le secteur américain des outils à main. Ces données peuvent être intéressantes, mais les lecteurs sont priés de les utiliser prudemment pour les raisons exposées ci-après.

Premièrement, même si l'USDOC est la source de la partie intitulée "Importations américaines, 1982-1987" (voir les pages précédentes) et des "Perspectives de l'industrie américaine", il utilise deux systèmes différents de classement des produits. Les distinctions peuvent sembler imperceptibles. Dans certains cas, des titres légèrement différents peuvent refléter des ensembles de produits très similaires; dans d'autres, des titres analogues pour les secteurs ou groupes de produits englobent une gamme de produits un peu différente. Ainsi, les prévisions de marché publiées dans "Perspectives de l'industrie américaine" pourraient s'appliquer à une gamme de produits un peu différente de celle utilisée dans le reste du présent rapport.

Deuxièmement, même si la plupart des parties de "Perspectives de l'industrie américaine" concernent l'ensemble du secteur, d'autres visent des produits ou des groupes de produits spécifiques. Les prévisions faites aux deux niveaux doivent être soigneusement évaluées puisqu'elles peuvent diverger considérablement des perspectives applicables aux divers produits englobés. Les données sur les perspectives ne peuvent donc que présenter un aperçu général de l'horizon à court terme dans ce secteur.

Outils à main commandés par moteur

Le Département américain du commerce (USDOC) présente de l'information sur l'industrie des outils à main commandés par moteur dans la publication intitulée 1988 U.S. Industrial Outlook. Les produits de ce secteur comprennent des perforatrices rotatives, des marteaux rotatifs et de démolition, des ponceuses, des meules affûteuses, des tournevis automatiques, des boîtes à onglets, des scies d'établi, des outils sans cordon et des scies à chaîne à essence. Les outils de consommation et les outils industriels sont inclus.

En 1987, les expéditions d'outils mécaniques ont grimpé à 2,6 milliards de dollars US, soit une augmentation de un pour cent en dollars constants par rapport à 1986. Les importations globales d'outils à main commandés par moteur se sont élevées à 815 millions de dollars US en 1987,

pour une augmentation de 7 %. Près de 50 % de toutes les importations américaines d'outils mécaniques provenaient d'exportateurs japonais, malgré des droits de douane de représailles s'élevant à 100 % sur certains produits, imposés parce que le Japon n'avait pas respecté un accord sur la vente de puces à semi-conducteurs. L'Allemagne de l'Ouest s'est classée au deuxième rang des exportateurs aux États-Unis, grâce à des ventes d'environ 130 millions de dollars US, devançant d'autres grands fournisseurs comme Taiwan, la Corée du Sud, la Suède et le Canada.

Malgré une hausse de 15 % des exportations, qui se sont chiffrées à 315 millions de dollars US en 1987, le déficit commercial des États-Unis dans l'industrie des outils à main commandés par moteur a grimpé à 500 millions de dollars US en 1987. La croissance réelle des expéditions d'outils à main américains pour 1988 est évaluée à 1 % par l'USDOC, tandis que les importations américaines d'outils à main mus par moteur devraient, selon les prévisions, s'accroître d'environ 5 % au cours de la même période, pour atteindre 357 millions de dollars US. Même si les exportations devraient continuer à augmenter d'environ 10 % en 1988 grâce à une plus grande compétitivité des prix dont les produits américains ont bénéficié par suite de la baisse du dollar, le déficit commercial américain pour cette industrie devrait être supérieur à 500 millions de dollars US pour une deuxième année consécutive.

À moyen terme, entre 1988 et 1992, les expéditions totales d'outils à main commandés par moteur des États-Unis progresseront, selon les prévisions de l'USDOC, à un rythme annuel moyen de 2,2 %, en raison d'une augmentation considérable de la demande sur le marché intérieur et d'un nouvel accroissement des exportations bénéficiant d'une évolution positive dans les taux de change relatifs. Les importations devraient accaparer une proportion considérable de la demande accrue sur le marché intérieur et on s'attend à ce que les installations de fabrication ou les usines d'assemblage appartenant à des intérêts étrangers se multiplient aux États-Unis.

Nous avons défini dans le présent chapitre les produits envisagés dans le rapport, défini les critères ayant présidé à leur choix et donné un résumé des importations américaines de ces produits pour 1982-1987. Lorsque nous disposions des données voulues, nous avons également fourni les perspectives à court terme de l'industrie américaine correspondante. Comme le rapport vise uniquement à offrir un aperçu sectoriel ainsi que des indications sur les possibilités d'accroissement des exportations canadiennes, les lecteurs sont vivement encouragés à mener de plus amples recherches sur les créneaux possibles mis en évidence.

Les utilisateurs du rapport intéressés à entreprendre de plus amples recherches sur des marchés particuliers sont également invités à communiquer avec les Services commerciaux du gouvernement canadien, dont la liste est présentée dans la dernière annexe du rapport, afin d'obtenir des renseignements sur l'aide dont ils peuvent bénéficier.

IV - ÉTUDE DE MARCHÉ

ENQUÊTE AUPRÈS D'IMPORTATEURS AMÉRICAINS

Les importateurs américains d'outils à main que nous avons interrogés ont été choisis à partir de diverses sources, dont le rapport que nous a remis le service d'information Journal of Commerce Piers Port Import/Export Reporting Service. Ce rapport contenait des données sur les livraisons effectuées pendant trois mois en 1987 et classait les importateurs des principaux pays développés d'après le volume des importations. Outre cette liste, nous avons utilisé des renseignements provenant des bureaux du ministère des Affaires extérieures aux États-Unis ainsi que des listes provenant d'associations professionnelles et de nombreuses publications de l'industrie.

L'étude dans son ensemble portera sur environ 80 branches d'activité. Le nombre d'entreprises interrogées dépend du degré de concentration de l'industrie et de la diversité des produits de chaque secteur. Au total, plus de 4 000 entrevues seront effectuées auprès d'entreprises américaines. Le nombre de sociétés interrogées par secteur varie de 40 à plus de 100. Dans la plupart des cas, au moins 30 acheteurs éventuels seront interrogés. Pour le secteur des outils à main, 52 questionnaires ont été remplis.

Résultats des entrevues

Pour les 52 répondants, le tableau 1 ci-après précise le nombre d'entreprises important chacun des produits examinés et le nombre de répondants qui considèrent qu'il s'agit d'un produit important. Bien que certains des produits répertoriés ne fassent pas partie de ceux visés par notre étude, ils sont mentionnés en passant du fait que les importateurs interrogés s'y intéressaient au même titre qu'aux produits envisagés.

Tableau 1

Produit	Nombre de répondants considérant le produit comme une importation majeure
Outils à main, n.d.a.*, sauf les coffres, les trousses et les ensembles	20
Clés, n.d.a.	8
Marteaux, n.d.a., outils à main	7
Outils, électriques, n.d.a., à main	5
Pinces, n.d.a.	4
Accessoires et fixations d'outils à main mécaniques, n.d.a.	4
Outils, pneumatiques, n.d.a., à main	3
Machines-outils, pour le travail des métaux, n.d.a.	3
Attaches, en métal, n.d.a., sauf d'habillement et boutons-pression	3

* Non dénommé(e)s ailleurs

Le tableau 2 ci-après présente les principaux fournisseurs étrangers des importateurs américains interrogés, le nombre de répondants approvisionnés par chacun des pays et le degré de satisfaction globale à l'égard des fournisseurs. Les résultats détaillés pour tous les pays qui fournissent des produits aux répondants sont présentés à l'annexe 7.

Tableau 2

Pays d'origine	Nombre de répondants approvisionnés	Degré de satisfaction (max. = 5,0)
Japon	29	4.48
Taiwan	15	3.93
Chine	12	3.33
Allemagne de l'Ouest	8	4.63
Corée du Sud	8	3.38

Les résultats de l'enquête révèlent que la majorité des répondants sont satisfaits de leurs fournisseurs même si quelques-uns d'entre eux se plaignent des délais de livraison et de la mauvaise qualité des produits. Les raisons pour lesquelles les répondants s'approvisionnent auprès de leurs fournisseurs actuels sont les suivantes :

- prix moins élevés (69,6 % des répondants)
- qualité supérieure (45,7 % des répondants)
- produits non disponibles aux États-Unis (41,3 % des répondants)
- sources d'approvisionnement complémentaires à celles des États-Unis (32,6 % des répondants).

Presque tous les répondants (91,3 %) ont déclaré que la dévaluation du dollar américain par rapport à de nombreuses devises avait entraîné une augmentation du prix de leurs importations, et la plupart de ceux qui n'avaient pas encore fait l'essai de produits canadiens étaient intéressés à en connaître davantage sur les fournisseurs de ces produits. Un peu plus du tiers avaient déjà eu recours à des fournisseurs canadiens et la majorité d'entre eux se sont dits satisfaits de leurs produits. Seul un petit nombre de ceux qui n'avaient jamais essayé les produits canadiens se sont déclarés peu intéressés à en connaître davantage sur les entreprises canadiennes et sur les produits disponibles. Voici les motifs invoqués pour expliquer ce manque d'intérêt :

- la décision d'acheter est prise par la société mère;

- la société est satisfaite de ses fournisseurs actuels;

- le produit à importer n'est pas disponible au Canada.

La grande majorité des importateurs américains ayant répondu à l'enquête se sont montrés intéressés à recevoir par courrier la liste des produits et les barèmes de prix des sociétés canadiennes, et un grand nombre d'entre eux ont déclaré qu'ils préféreraient prendre connaissance des produits canadiens au moyen des foires commerciales et des publications de l'industrie. Les publications le plus fréquemment lues sont Industry Week, Purchasing Magazine, et Hardware Retailer. D'après eux, les foires les plus fréquentées sont le "National Hardware Show" de Chicago et le "Asia Auto Service Industry Show". Moins de la moitié des répondants se sont montrés intéressés par des visites de représentants de l'entreprise canadienne ou par l'envoi d'information directement du fabricant canadien.

L'information obtenue par contact personnel (comparativement aux autres sources d'information) représente le facteur le plus fréquemment utilisé, selon les répondants, dans les décisions d'achat, mais l'information fournie par le fabricant est également considérée par de nombreux répondants comme un facteur non négligeable. Même si les répondants préfèrent recevoir l'information initiale sur l'entreprise canadienne et sur ses produits au moyen de foires commerciales et de publications de l'industrie, les autres sources n'en ont pas moins été signalées par certains répondants comme des facteurs importants de la décision d'achat.

En réponse à la question sur l'incidence de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis sur leur politique d'achat, 40 % des importateurs américains interrogés ont déclaré qu'ils augmenteraient très vraisemblablement leurs achats au Canada. Quelque 20 % des répondants n'avaient pas encore réfléchi aux répercussions de cet accord, tandis que 40 % ne pensaient pas qu'il aurait un effet sensible.

Alors que 78 % des répondants sont intéressés, de façon générale, à obtenir des entreprises canadiennes des renseignements sur leurs produits, 12 importateurs américains cherchent actuellement des fournisseurs de produits bien précis. Cinq d'entre eux intéressent notre étude. Ces entreprises sont les suivantes :

- **Gregg Distributing Co.** s'intéresse à des fournisseurs de matériel mécanique pouvant servir dans l'industrie forestière;

- **Jemcraft Ltd.** recherche des sources d'approvisionnement d'outils à main de base, d'ampoules électriques, de cordons rallonges, d'outils hydrauliques, d'outils pneumatiques, de compresseurs et de lampes de poche;

- **Ken Last Co.** voudrait obtenir des renseignements sur les fournisseurs canadiens d'outils à main non électriques, comme des clés et des marteaux;

- **Salco** recherche activement des sources d'approvisionnement de machines et d'outils à main;
- **Santora Corp.** est intéressée par des sources d'approvisionnement d'outils de coupe.

On trouvera à l'annexe 1 de plus amples détails sur ces entreprises et à l'annexe 2 la liste des importateurs américains qui s'intéressent à des sources d'approvisionnement canadiennes d'outils à main en général.

ENQUÊTE AUPRÈS D'ASSOCIATIONS AMÉRICAINES

Nous avons communiqué avec des associations de l'industrie américaine afin de compléter les renseignements fournis par les importateurs eux-mêmes et afin de présenter le point de vue de l'industrie sur le commerce des outils à main. Voici les associations interrogées ainsi qu'une description de leur mandat :

- Le Hand Tools Institute (HTI) aide à promouvoir et à structurer les objectifs de l'industrie des outils à main;
- Associated Equipment Distributors (AED) représente 850 distributeurs et 330 fabricants de matériel de construction, d'exploitation forestière et de mines;
- La National Machine Tool Builders Association (NMTBA) représente les intérêts de l'industrie des fabricants de machines-outils ainsi que celle des outils d'assemblage et des pièces d'ordinateur.

Nous avons interrogé ces associations pour obtenir les renseignements suivants :

- les tendances du marché et les prévisions relatives à l'industrie;
- l'effet de la dévaluation du dollar sur le commerce des outils à main aux États-Unis;
- les principales foires commerciales de l'industrie;
- les principales publications de l'industrie;
- l'incidence possible de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis sur l'industrie;
- les points forts et les points faibles de l'industrie canadienne, tels qu'ils sont perçus.

Résultats des entrevues

Si les associations interrogées se sont montrées hésitantes à formuler des prévisions de croissance bien précises pour l'industrie, elles ont quand même déclaré qu'elles prévoyaient que l'offre d'outils à main augmenterait lentement à court et à moyen terme. Elles se sont en général entendues pour dire que la dévaluation du dollar américain n'aurait qu'une incidence limitée sur la concurrence internationale étant donné que le secteur des outils à main est fort complexe et que de nombreux facteurs interviennent. En ce qui a trait à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les associations se sont montrées prudentes dans leurs déclarations sur les effets possibles, certaines se disant d'avis que les répercussions seraient limitées étant donné que les relations commerciales sont déjà harmonieuses, d'autres estimant qu'on pouvait s'attendre à une certaine amélioration des échanges grâce à l'abaissement des droits de douane.

L'industrie canadienne des outils à main est jugée comparable à celle des États-Unis, et les produits canadiens sont considérés comme concurrentiels et de qualité.

Les associations ont cité les foires commerciales suivantes comme étant les plus importantes pour l'industrie des outils à main : "International Machine Tool Show" et "Construction Exposition". De plus amples renseignements sur ces foires commerciales, de même que la liste des publications de l'industrie jugées pertinentes par les associations, sont donnés à l'annexe 8.

V - CONTEXTE

Il y a quelques années, les États-Unis affichaient de légers déficits commerciaux que compensaient des recettes de plus de 140 milliards de dollars US tirées des placements américains à l'étranger. Le budget américain était habituellement déficitaire, mais l'épargne intérieure était bien supérieure au déficit. Par conséquent, le solde du compte courant s'en trouvait toujours positif.

Lors de la relance de l'économie américaine qui suivit la récession de 1981-1982, la demande a progressé plus rapidement que la production. Les importations ont augmenté considérablement pour combler l'écart. À la fin de 1983, le déficit commercial atteignait près de 69 milliards de dollars US. Ces phénomènes se sont maintenus jusqu'en 1985 et ont poussé le déficit commercial à 148 milliards de dollars US. Le déficit budgétaire du gouvernement fédéral a plus que doublé en proportion du PNB et l'épargne a chuté à son niveau le plus bas.

Sous cette pression, le dollar américain a commencé à fléchir sur le marché international des changes. À la fin de 1987, le dollar américain avait perdu 48 % de sa valeur par rapport au yen japonais, 48 % également par rapport au mark allemand, 44 % par rapport à la couronne danoise, 43 % par rapport au franc français et 39 % par rapport à la lire italienne. En fait, le dollar américain s'est déprécié par rapport aux monnaies de tous les grands pays industriels de l'Occident, à l'exception du dollar canadien. À la fin de 1987, le déficit commercial atteignait le niveau record de 171 milliards de dollars US car le prix des importations augmentait plus rapidement que le volume des importations ne diminuait.

D'après les statistiques du troisième trimestre de 1988, la valeur du dollar américain s'est stabilisée par rapport aux monnaies de la plupart des autres pays industriels occidentaux. Les modifications antérieures du cours des monnaies commencent à peine à se répercuter sur les échanges commerciaux. Les fournisseurs étrangers des États-Unis qui avaient réussi à réduire leur marge bénéficiaire pendant de nombreux mois ont été contraints d'augmenter leurs prix. Les statistiques commerciales n'ont pas reflété les changements immédiatement car la valeur des importations s'est maintenue alors que le volume diminuait.

Le déficit commercial prévu pour 1988 (125 milliards de dollars US) indique que le rajustement des monnaies aboutit enfin à l'effet souhaité. La faiblesse du dollar américain semble entraîner des importations décidément élevées. Toutefois, certains analystes estiment que le dollar américain doit chuter encore plus bas pour que le déficit commercial tombe en deça du niveau de 100 milliards de dollars.

Bien que le dollar canadien se soit renforcé récemment par rapport au dollar américain, sa valeur, pour l'essentiel, a suivi un mouvement parallèle à celle du dollar américain relativement aux autres monnaies internationales. Ces phénomènes devraient contribuer à stimuler le

commerce bilatéral entre le Canada et les États-Unis. L'appréciation des monnaies des pays développés par rapport aux monnaies nord-américaines devrait accroître les débouchés des entreprises canadiennes de fabrication et de prestation de services aux États-Unis, ainsi que les débouchés des entreprises américaines au Canada.

MÉTHODOLOGIE

L'analyse des possibilités qui s'offrent aux entreprises canadiennes de remplacer les importations américaines provenant de l'Europe et du Japon fut amorcée à un niveau assez élevé de regroupement des données statistiques sur toutes les importations américaines. En appliquant certains critères, nous avons réduit progressivement le champ de l'analyse aux débouchés qui, à un niveau très bas de décomposition des données statistiques, offrent aux fabricants canadiens les meilleures chances d'accroître leurs exportations aux États-Unis. Dans notre démarche, nous sommes également passés de l'identification de ces débouchés, par des analyses statistiques, à la confirmation de leur existence, au moyen d'entrevues menées auprès de représentants d'importateurs américains de produits provenant des pays développés.

Pour établir quels étaient les débouchés des entreprises canadiennes aux États-Unis, nous avons réuni des données sur les importations américaines de 1981 à 1985. Nous avons choisi une période de référence quinquennale afin de pouvoir distinguer entre les marchés d'importation "établis" et "temporaires". Dans les secteurs où le volume des importations américaines de l'Europe et du Japon s'est maintenu à un certain niveau pendant plusieurs années, il est moins probable que ces importations constituent un phénomène à court terme et que les acheteurs américains soient capables de remplacer en peu de temps leurs fournisseurs étrangers par des fournisseurs américains. Pour la première sélection, les données statistiques sur les importations américaines de marchandises de l'annexe A furent groupées au niveau des codes à quatre chiffres.

Toutes les importations américaines (dans les catégories des codes à quatre chiffres) qui provenaient des pays développés et dont la valeur à l'importation dépassait un million de dollars US furent relevées pour les années de référence et classées dans l'ordre décroissant, selon leur valeur. À partir de cette liste, la Direction des relations commerciales, touristiques et économiques - États-Unis a d'abord choisi 26 groupes de produits qui devaient être analysés plus à fond. Chaque groupe fut décomposé au niveau des codes à sept chiffres, puis une enquête fut entreprise pour établir s'il y avait des sociétés canadiennes qui fabriquaient des produits semblables et qui pouvaient exploiter les débouchés éventuellement mis en évidence. Il fut relativement simple d'élargir les codes de l'annexe A de quatre chiffres à sept chiffres; la liste de ces marchandises fut dressée pour l'année 1986, précisant leur valeur en douane. La désignation

des entreprises canadiennes s'est faite à partir de la base de données WIN du ministère des Affaires extérieures, que toutes les grandes missions du Ministère à l'étranger peuvent consulter en direct et qui contient des renseignements sur les fabricants canadiens et leurs produits. Il est à noter que la constitution de la base de données WIN n'est pas encore complète, mais elle est assez avancée pour que nous puissions l'utiliser aux fins de la présente étude.

À cette étape de l'analyse, les produits ou groupes de produits ayant donné lieu à des importations d'une valeur globale de plus de 80 millions de dollars US en 1986, pour le Japon, l'Europe et le Canada, furent désignés en vue d'une analyse plus approfondie. Après consultation de porte-parole de l'industrie et du gouvernement, spécialistes du secteur, d'autres produits ou groupes de produits qui n'avaient pas satisfait aux critères furent ajoutés parce qu'ils semblaient offrir un intérêt commercial appréciable. D'autres encore furent supprimés faute de potentiel commercial suffisant.

L'étape suivante consistait à identifier les principaux importateurs américains des produits choisis, à élaborer un questionnaire et à interviewer les importateurs. Nous avons alors conçu un questionnaire qui visait à recueillir les renseignements suivants sur chacun des importateurs interrogés :

- Quels sont les principaux produits qu'il importe?
- Quels sont les pays d'origine de ces importations? Dans quelle mesure l'importateur est-il satisfait de chacun de ses fournisseurs?
- Pourquoi n'utilise-t-il pas des produits américains?
- Quel a été l'effet de la dévaluation du dollar américain sur le prix des importations?
- L'importateur a-t-il déjà acheté des produits canadiens? Dans l'affirmative, était-il satisfait de ses fournisseurs canadiens?
- L'importateur voudrait-il en savoir plus long sur les fournisseurs canadiens?
- Par quel moyen voudrait-il que les fournisseurs canadiens le renseignent? Quelles sources d'information utilise-t-il pour décider quels produits acheter?
- Ses achats sont-ils saisonniers?
- Y a-t-il des obstacles qui empêchent l'importateur de s'approvisionner au Canada?
- Est-ce que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis modifiera sa politique d'achat?

Nous avons interviewé les principaux importateurs par téléphone et leur avons envoyé un questionnaire par la poste lorsqu'ils en faisaient la demande.

Il existe diverses raisons qui font que, dans certaines situations, la hausse du prix des produits importés ne crée pas de débouchés considérables pour les entreprises canadiennes sur le marché américain; ces facteurs sont notamment les suivants :

- D'autres caractéristiques du produit l'emportent sur le prix, c'est-à-dire sa qualité, sa forme, etc.;
- Le produit importé est un composant d'un produit fini et sa valeur est minime par rapport à celle du produit fini;
- L'acheteur américain s'approvisionne depuis longtemps auprès de ses fournisseurs étrangers actuels et il compte sur la capacité démontrée de l'exportateur à répondre rapidement aux changements requis;
- L'acheteur américain est un client captif de la société mère;
- La licence de fabrication que possède l'acheteur américain lui interdit de s'approvisionner auprès d'autres fournisseurs;
- L'entreprise peut s'approvisionner auprès de fournisseurs américains;
- Le produit importé est un produit de luxe et son prix n'influe pas beaucoup sur la demande.

Nous avons donc conçu le questionnaire de manière à établir dans quelle mesure ces facteurs et d'autres encore limitent les débouchés mis en évidence au moyen de l'analyse statistique.

À la suite du sondage auprès des importateurs, nous avons interrogé les associations représentant l'industrie afin d'obtenir de l'information par secteur. Ces associations ont fourni des renseignements sur les points suivants :

- Les tendances du marché relatives à l'industrie;
- L'effet de la dévaluation du dollar américain sur l'industrie;
- L'incidence possible de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis sur l'industrie;
- Les points forts et les points faibles de l'industrie canadienne, tels qu'ils sont perçus.

Les résultats de toutes ces étapes ont donné lieu à l'établissement d'une ébauche de rapport sommaire pour chaque secteur. Chacun des rapports a été présenté pour examen à un spécialiste de l'industrie, aux associations canadiennes représentant l'industrie concernée et au responsable du secteur à ISTC.

ANNEXE 1

IMPORTATEURS AMÉRICAINS QUI RECHERCHENT DES FOURNISSEURS DE PRODUITS PARTICULIERS

Nom :	AEG Power Tools
Adresse :	3 Shaw's Cove New London, CT 06320 U.S.A.
Personne ressource :	M. Frank DeBuono, acheteur
Téléphone :	203-447-4600
Télécopieur :	203-447-4690

- Importe des outils électriques et des cordons d'Allemagne de l'Ouest et du Japon.
- La qualité est un facteur important de la décision d'importer.
- Obtient de l'information à partir d'appels d'offres de même que par des contacts personnels afin de faciliter les décisions d'achat.
- Est très satisfait des fournisseurs canadiens.
- Préfère qu'on communique avec lui au moyen de brochures.
- Recherche activement des fournisseurs de cordons.

Nom :	Avdel
Adresse :	50 Lackawanna Avenue Parsippany, NJ 07054 U.S.A.
Personne ressource :	Mme Linda Shellor, directeur des achats
Téléphone :	201-263-8100
Télécopieur :	201-263-4887

- Importe des attaches et des outils à main de fixation des attaches du Royaume-Uni et du Japon.
- La société mère, qui se trouve au Royaume-Uni, prend les décisions d'achat.
- N'a jamais essayé les produits canadiens.
- Préfère obtenir de l'information au moyen de brochures, à l'occasion des foires commerciales et par l'intermédiaire des publications de l'industrie.
- Lit Industry Week et Purchasing World.
- Recherche activement des fournisseurs de pièces de taraudeuse (faites selon les spécifications de l'entreprise).

Nom :	Dresser Industries
Adresse :	124 College Avenue, P.O. Box 1859 Salisbury, MD 21801 U.S.A.
Personne ressource :	M. Tim Thomas, acheteur principal
Téléphone :	301-546-6600
Télécopieur :	301-546-6888

- N'importe pas de produits actuellement.
- A été très satisfait des fournisseurs canadiens par le passé.
- Préfère que l'entreprise canadienne communique l'information au moyen de brochures, des foires commerciales, de contacts personnels, des publications de l'industrie, et aime visiter la société canadienne et ses installations.
- Participe à la foire Baltimore Industry.
- Lit Purchasing Magazine, Purchasing World et Art Age.
- Recherche activement des fournisseurs de crics d'automobile.

Nom :	Facom Tool Incorporated
Adresse :	3535 West 47th Street Chicago, IL 60632 U.S.A.
Personne ressource :	M. Frank Adams, directeur des achats
Téléphone :	312-523-1307
Télécopieur :	312-523-2103

- Importe des machines-outils du Japon.
- Obtient de l'information auprès des fabricants et des recommandations à partir de contacts personnels afin de faciliter les décisions d'achat.
- N'a jamais eu recours à des fournisseurs canadiens.
- Préfère que l'information soit communiquée au moyen de brochures.
- Recherche activement des fournisseurs de machines-outils.

Nom :	Florida Pneumatic Manufacturing Corporation
Adresse :	2900 High Ridge Road Boynton Beach, FL 33425 U.S.A.
Personne ressource :	M. John Pickhardt, directeur de l'exploitation
Téléphone :	305-586-4222
Télécopieur :	305-586-8396

- Importe des clés pneumatiques du Japon, de Taiwan et de la Chine.
- Se renseigne au moyen des publications de l'industrie et de contacts personnels pour faciliter les décisions d'achat.
- Effectue ses commandes d'achat en janvier, en avril, en août et en décembre.
- N'a jamais essayé les produits canadiens.
- N'a pas de préférence quant à la méthode de prise de contact par la société canadienne.
- Participe aux foires National Plastic et Asia Auto Service Industry.
- Recherche activement des fournisseurs de dispositifs de fixation et de matériel d'emballage.

Nom :	Gregg Distributing Company
Adresse :	P.O. Box 37 Stokesdale, NC 27357 U.S.A.
Personne ressource :	M. Stewart W. Gregg, directeur-gérant
Téléphone :	919-643-6386

- N'a pas encore importé d'outils à main.
- Préfère les communications au moyen de brochures et de foires commerciales.
- Participe à la foire National Hardware de Chicago.
- Recherche activement des fournisseurs de matériel mécanique (électrique et à essence pouvant servir dans l'industrie forestière).

Nom :	Imperial Tile Corporation
Adresse :	1536 South Wabash Avenue Chicago, IL 60605 U.S.A.
Personne ressource :	M. Joe Johnston, chef magasinier
Téléphone :	312-461-0660
Télécopieur :	312-461-0774

- Importe des outils de coupe de carreaux de céramique, des machines de coupe de carreaux et des pinces coupantes du Japon.
- Obtient de l'information aux foires commerciales, auprès des fabricants et dans les publications de l'industrie pour faciliter les décisions d'achat.
- N'a jamais eu recours à des fournisseurs canadiens.
- N'a pas de préférence quant à la méthode de prise de contact par la société canadienne mais préfère éviter les communications avec les distributeurs.
- Participe à la foire World Exposition of Ceramic Tile and Bathroom Furnishings.
- Lit Ceramic Tiles et Stone Tile World.
- Recherche activement des fournisseurs de granite.

Nom :	Jemcraft Limited
Adresse :	Foot of Crosby Street Lowell, MA 01852 U.S.A.
Personne ressource :	M. Lawrence Rich
Téléphone :	617-459-4590

- Importe des courroies d'outils, des clous et des scies mécaniques du Japon, de la Chine et du Mexique.
- Le prix est un facteur important de la décision d'importer.
- A toujours été satisfait des fournisseurs canadiens.
- N'a pas de préférence quant à la façon dont l'entreprise canadienne établit la communication.
- Participe à la foire National Hardware de Chicago.
- Recherche activement des fournisseurs d'outils à main de base, d'ampoules électriques, de cordons rallonges, d'outils hydrauliques, d'outils pneumatiques, de compresseurs et de lampes de poche.

Nom :	Ken Last Company
Adresse :	P.O. Box 4722, 15771 Northwest 16 Court Miami, FL 33269 U.S.A.
Personne ressource :	M. Ken Last, directeur
Téléphone :	305-624-6565

- Importe des outils à main non électriques, comme des clés et des marteaux, de Chine, de Taiwan et du Japon.
- Est insatisfait d'un fournisseur en raison des délais de livraison.
- Le prix est un facteur important de la décision d'importer.
- A été très insatisfait des fournisseurs canadiens.
- N'a pas de préférence quant à la façon dont l'entreprise canadienne établit la communication.
- Lit Hardware Retailer.
- Recherche activement des fournisseurs d'outils à main non électriques, comme des clés et des marteaux.

Nom :	Salco
Adresse :	P.O. Box 1193, Fisher Road Syracuse, NY 13201 U.S.A.
Personne ressource :	M. Kamil Dallalah, agent des achats
Téléphone :	315-437-7055
Télécopieur :	315-437-7269

- Importe des attaches et des outils à main industriels d'Europe et d'Extrême-Orient.
- Obtient de l'information aux foires commerciales et dans les publications de l'industrie pour faciliter les décisions d'achat.
- N'a jamais fait l'essai des produits canadiens.
- N'a pas de préférence quant à la méthode dont l'entreprise canadienne établit la communication mais préfère éviter les contacts avec les distributeurs.
- Participe à la foire Construction.
- Lit Purchasing et Industry.
- Recherche activement des fournisseurs de machines-outils et d'outils à main.

Nom :	Sentora Corporation
Adresse :	2838 East Pico Blvd. Los Angeles, CA 90023 U.S.A.
Personne ressource :	M. Peter T. Konishi, directeur
Téléphone :	213-268-2576
Télex :	674138

- Importe des clés, des marteaux et des scies du Japon, de la Chine et de la Corée du Sud.
- A trouvé trop longs les délais de livraison des fournisseurs canadiens.
- N'a pas de préférence quant à la méthode dont l'entreprise canadienne établit la communication.
- Participe à la foire Truck Canada.
- Lit Hardware Resources.
- Recherche activement des fournisseurs d'outils de coupe.

Nom :	Wholesale Tools Company
Adresse :	12155 Stephens Drive Warren, MI 48090 U.S.A.
Personne ressource :	M. Marc Dowdy, directeur
Téléphone :	313-754-9270
Télex :	244692

- Importe des étaux, des pinces et des clés de Taiwan, de la Chine et du Japon.
- N'est pas entièrement satisfait des fournisseurs actuels.
- Le prix est un facteur important de la décision d'importer.
- Obtient de l'information aux foires commerciales pour faciliter la décision d'achat.
- Effectue ses commandes en avril et en octobre.
- N'a jamais essayé les produits canadiens.
- N'a pas de préférence quant à la méthode avec laquelle l'entreprise canadienne établit la communication.
- Assiste à la foire Chicago International Machine Tool.
- Lit Metal Facts et Blue Book.
- Recherche activement des fournisseurs de meules.

ANNEXE 2

IMPORTATEURS AMÉRICAINS QUI RECHERCHENT DES FOURNISSEURS EN GÉNÉRAL

IMPORTATEURS AMÉRICAINS INTERROGÉS

Société : A.B. Sani
Adresse : 2441 Viscount Blvd.
Orlando, FL 32809
Contact : Mme Francis Foroudi
Poste : Directrice des importations
Téléphone : 407-855-2322
Télex :
Télécopieur : 407-240-4837

Société : AEG Power Tools
Adresse : 3 Shaw's Cove
New London, CT 06320
Contact : M. Frank DeBuono
Poste : Acheteur
Téléphone : 203-447-4600
Télex :
Télécopieur : 203-447-4690

Société : Ames Supply Company
Adresse : 2537 Curtiss Street
Downers Grove, IL 60515
Contact : M. Gary Haight
Poste : Directeur
Téléphone : 312-964-2440
Télex :
Télécopieur : 312-964-2108

Société : Astro Pneumatic Tool
Adresse : 4455 East Sheila Street
Los Angeles, CA 90023
Contact : M. Bill Kamemow
Poste : Vice président - Marketing
Téléphone : 213-266-2464
Télex :
Télécopieur : 213-268-7692

Société : Avdel
Adresse : 50 Lackawanna Avenue
Parsippany, NJ 07054
Contact : Mme Linda Shellor
Poste : Directrice des achats
Téléphone : 201-263-8100
Télex :
Télécopieur : 201-263-4887

Société : Benwil Industries
Adresse : 1140 East Sandhill Avenue
Carson, CA 90746
Contact : M. Steve O'Connel
Poste : Chef magasinier
Téléphone : 213-604-0779
Télex :
Télécopieur : 213-604-4348

Société : Campbell Chain-Copper Tools
Adresse : 3990 East Market
North York, PA 17402
Contact : M. Jef Miller
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 717-755-2993 poste 2317
Télex :
Télécopieur : 717-757-3808

Société : Chicago Pneumatic Tool
Adresse : 2200 Bleecker Street
Utica, NY 13501
Contact : M. David Husak
Poste : Directeur, Approvisionnements Internationaux
Téléphone : 315-792-2615
Télex :
Télécopieur : 315-792-2934

Société : Council Tool
Adresse : P.O. Box 165
Lake Waccomaw, NC 28450
Contact : M. Al Dawson
Poste : Directeur, Contrôle des stocks
Téléphone : 919-646-3011
Télex :
Télécopieur : 919-646-4411

Société : Coyne Cylinder
Adresse : 521 Greengrove
Huntsville, AL 35803
Contact : M. Jim Kirsch
Poste : Directeur, Ressources humaines
Téléphone : 205-883-2100
Télex :
Télécopieur : 205-883-2109

Société : Daiber Company Incorporated
Adresse : 36250 Lakeland Blvd.
Eastlake, OH 44094
Contact : M. E.J. Daiber
Poste : Propriétaire - Président
Téléphone : 216-953-1175
Télex :
Télécopieur :

Société : D.J. Broesamle Company
Adresse : 20710 Steven's Creek Blvd.
Suite 120
Cupertino, CA 95014
Contact : M. Don E. Broesamle
Poste : Directeur
Téléphone : 408-973-0211
Télex :
Télécopieur :

Société : Dresser Industries
Adresse : 124 College Avenue
P.O. Box 1859
Salisbury, MD 21801
Contact : M. Tim Thomas
Poste : Acheteur principal
Téléphone : 301-546-6600
Télex :
Télécopieur : 301-546-6888

Société : Facom Tool Incorporated
Adresse : 3535 West 47th Street
Chicago, IL 60632
Contact : M. Frank Adams
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 312-523-1307
Télex :
Télécopieur : 312-523-2103

Société : Florida Pneumatic Manufacturing Corporation
Adresse : 2900 High Ridge Road
Boynton Beach, FL 3425
Contact : M. John Pickhardt
Poste : Directeur de l'exploitation
Téléphone : 305-586-4222
Télex :
Télécopieur : 305-586-8396

Société : Fred Fowler Company
Adresse : 666 Rowe Street
Newton, MA 01266
Contact : Mme Amy Termarderosian
Poste : Agent des achats
Téléphone : 617-332-7004
Télex :
Télécopieur : 617-332-4137

Société : Gougler Industries
Adresse : 711 Lake Street
Kent, OH 04240
Contact : M. Roy Jenkens
Poste : Directeur général
Téléphone : 216-673-5821
Télex :
Télécopieur : 216-673-5824, poste 233

Société : Great Neck Saw Manufacturing
Adresse : 165 East 2nd Street
Mineola, NY 11501
Contact : M. Ken Minhas
Poste : Directeur des importations
Téléphone : 516-746-5352
Télex : 967714
Télécopieur : 516-746-5358

Société : Gregg Distributing Company
Adresse : P.O. Box 37
Stokesdale, NC 27357
Contact : M. Stewart W. Gregg
Poste : Directeur-gérant
Téléphone : 919-643-6386
Télex :
Télécopieur :

Société : Guardian Fence Suppliers Inc.
Adresse : 590 Southwest 12th Avenue
Pompano Beach, FL 33069
Contact : M. Matthew Feder
Poste : Directeur
Téléphone : 305-941-0560
Télex :
Télécopieur :

Société : Hager Hinge
Adresse : 139 Victor Street
St. Louis, MO 63104
Contact : M. Rob Martin
Poste : Acheteur principal
Téléphone : 314-772-4400
Télex :
Télécopieur : 314-772-0744

Société : Hilti
Adresse : P.O. Box 21148
Tulsa, OK 74121
Contact : M. Mark Meek
Poste : Achats
Téléphone : 918-252-6000
Télex :
Télécopieur : 918-252-6558

Société : Imperial Tile Corporation
Adresse : 1536 South Wabash Avenue
Chicago, IL 60605
Contact : M. Joe Johnston
Poste : Chef magasinier
Téléphone : 312-461-0660
Télex :
Télécopieur : 312-461-0774

Société : International Door Closers
Incorporated
Adresse : 1140 North Kraemar
Anaheim, CA 92806
Contact : M. John Linder
Poste : Directeur de l'exploitation
Téléphone : 714-666-0390
Télex :
Télécopieur :

Société : Jemcraft Limited
Adresse : Foot of Crosby Street
Lowell, MA 01852
Contact : M. Lawrence Rich
Poste :
Téléphone : 617-459-4590
Télex :
Télécopieur :

Société : Ken Last Company
Adresse : P.O. Box 4722
15771 Northwest 16 Court
Miami, FL 33269
Contact : M. Ken Last
Poste : Directeur
Téléphone : 305-624-6565
Télex :
Télécopieur :

Société : Makita USA Incorporated
Adresse : 44388 Old Warm Springs Blvd.
Freemont, CA 94538
Contact : M. Hiroshi Tsujimura
Poste : Directeur général adjoint
Téléphone : 415-657-9881
Télex :
Télécopieur :

Société : Makita USA Incorporated
Adresse : 2861G Bankers Industrial Drive
Atlanta, GA 30360
Contact : M. Michael Griffin
Poste : Superviseur des stocks
Téléphone : 404-447-8192
Télex :
Télécopieur : 404-441-1239

Société : McCulloch
Adresse : 5433 Beethoven Street
Los Angeles, CA 90066
Contact : M. Richard Malloy
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 213-827-7111
Télex :
Télécopieur : 213-822-4189

Société : Nestor Sales
Adresse : P.O. Box 1650
Pinellas Park, FL 34664
Contact : M. Brian Nestor
Poste : Propriétaire
Téléphone : 813-535-6411
Télex :
Télécopieur : 813-531-2452

Société : Olympia Industry Inc.
Adresse : 15501 - 1st Street
Irwindale, CA 91706
Contact : Mme Chacha Toorian
Poste : Directeur, Marchandise
Téléphone : 818-334-5175
Télex : 212212OLYM
Télécopieur : 818-969-3223

Société : Practical Products Company
Adresse : 7820 Concord Hill Lane
Cincinnati, OH 45243
Contact : M. D.H. Baltzer
Poste : Président
Téléphone : 513-891-1471
Télex :
Télécopieur : 513-891-1407

Société : Robert Bosch Incorporated
Adresse : P.O. Box 2217
New Bern, NC 28560
Contact : M. Gary Hordee
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 919-636-4237
Télex : 801258
Télécopieur :

Société : Salco
Adresse : P.O. Box 1193, Fisher Road
Syracuse, NY 13201
Contact : M. Kamil Dallalah
Poste : Agent des achats
Téléphone : 315-437-7055
Télex :
Télécopieur : 315-437-7269

Société : Sentora Corporation
Adresse : 2838 East Pico Blvd.
Los Angeles, CA 90023
Contact : M. Peter T. Konishi
Poste : Directeur
Téléphone : 213-268-2576
Télex : 674138
Télécopieur :

Société : Solar Hardware
Adresse : 111 Fellowship
P.O. Box 525
Taylorsville, MS 39168
Contact : Mme Pam Straesser
Poste : Agent des achats
Téléphone : 601-785-4711
Télex :
Télécopieur : 601-785-4559

Société : Stanley Tools
Adresse : P.O. Box 7000
New Britain, CT 06050
Contact : M. Neil Bantley
Poste : Achats
Téléphone : 203-225-5111
Télex : 643446
Télécopieur : 203-225-1322

Société : Star Garden Supply
Adresse : 8215 Industry Avenue
Pico Rivera, CA 90660
Contact : M. Russel
Poste : Agent des achats
Téléphone : 213-806-1851
Télex :
Télécopieur : 213-928-2316

Société : True Temper
Adresse : P.O. Box 3500
Shiremanstown, PA 17011
Contact : M. Brent Godshaw
Poste : Directeur des importations
Téléphone : 717-737-1500
Télex :
Télécopieur : 717-737-9392

Société : United General Supply
Adresse : 7596 Harwin
Houston, TX 77036
Contact : Mme Sue Lee
Poste : Directrice des achats
Téléphone : 713-780-2415
Télex :
Télécopieur : 713-780-4831

Société :	Wholesale Tools Company
Adresse :	12155 Stephens Drive Warren, MI 48090
Contact :	M. Marc Dowdy
Poste :	Directeur
Téléphone :	313-754-9270
Télex :	244692
Télécopieur :	

CONTACTS AUX ÉTATS-UNIS

Société : Acorn Industrial Products
Adresse : 7 Union Hill Road
Conshohocken, PA 19428
Contact : M. Bob Lombard
Poste : Président
Téléphone : 215-825-1925
Télex :
Télécopieur :

Société : Alpha Industrial Sales
Adresse : 1509 Opoyke Road
Pontiac, MI 48057
Contact : M. Nark Turnbull
Poste :
Téléphone : 313-373-7441
Télex :
Télécopieur :

Société : Bradlee's Corporation
Adresse : One Bradlee's Circle
Braintree, MA 02184
Contact :
Poste :
Téléphone : 617-770-8000
Télex :
Télécopieur :

Société : Channel Home Centers
Adresse : 945 Route 10
Whippany, NJ 07981
Contact : M. M. Koenig
Poste : Président
Téléphone : 201-887-7000
Télex :
Télécopieur :

Société : Charles A. Harrington
Associates
Adresse : 9273 Kellogg Road
P.O. Box 181
Washington Mills, NY 13479
Contact : M. Charles A. Harrington
Poste :
Téléphone : 315-737-7363
Télex :
Télécopieur :

Société : Farwell Ozmun Kirk
& Company
Adresse : 411 Farwell Avenue
South St. Paul, MN 55075
Contact :
Poste :
Téléphone : 612-450-5523
Télex :
Télécopieur :

Société : Frieder Incorporated
Adresse : 2501 Ruchmond Road
Cleveland, OH 44146
Contact : M. Merle Frieder
Poste : Président
Téléphone : 216-765-1177
Télex :
Télécopieur :

Société : Goodman's Lumber
Adresse : Bayshore Boulevard
San Francisco, CA
Contact : M. Ken Smith
Poste : Acheteur
Téléphone : 415-285-2800
Télex :
Télécopieur :

Société : Hardware & Supply Company
of Chesser
Adresse : Edgmont At Fourth
P.O. Box 678
Chester, PA 19016
Contact : Mme Patricia Steinberg
Poste : Vice présidente
Téléphone : 215-565-1425
Télex :
Télécopieur :

Société : Hechinger Company
Adresse : 460 Forbes Boulevard
Lanham, MD 20706
Contact : M. Bill Stauffer
Poste : Acheteur
Téléphone : 301-341-1000
Télex :
Télécopieur :

Société : Hecks Incorporated
Adresse : P.O. Box 158
Nitro, WV 25143
Contact : Mme Marjorie Whittington
Poste : Gérant, Marketing des Importations Internationales
Téléphone : 304-759-2200
Télex :
Télécopieur :

Société : I. Burack Incorporated
Adresse : 550 Saw Mill River Road
Yonkers, NY 10701
Contact : M. Bernard Jaffe
Poste : Président
Téléphone : 914-968-8100
Télex :
Télécopieur :

Société : J.A. Sexauer
Adresse : 531 Central Park Avenue
Scarsdale, NY 10583
Contact : M. Gil Silva
Poste : Président
Téléphone : 914-472-7580
Télex :
Télécopieur :

Société : John Evers Company
Adresse : 31731 Northwestern Hwy
Farmington Hills, MI 48018
Contact :
Poste :
Téléphone : 313-855-3447
Télex :
Télécopieur :

Société : JRJ Industries Incorporated
Adresse : 4617-B South
Dallas, TX 76227
Contact :
Poste :
Téléphone :
Télex :
Télécopieur :

Société : Kelley Company, Walter T.
Adresse : Highway 62
Clarkson, KY 42726
Contact : M. Roger Hayes
Poste : Agent des achats
Téléphone : 502-242-2012
Télex :
Télécopieur :

Société : Lazarz Industrial Sales
Adresse : Box 275 L.P.O.
Niagara Falls, NY 14304
Contact : M. Michael P. Lazarz
Poste :
Téléphone : 716-297-9280
Télex :
Télécopieur :

Société : Lechmere
Adresse : 275 Wildwood Street
Woburn , MA 01801
Contact :
Poste :
Téléphone : 617-935-8320
Télex :
Télécopieur :

Société : M.M. Equipment Company
Adresse : 1019 - 10 Mile Road E.
Madison Heights, MI 48401
Contact : M. Michael McShane, Jr.
Poste :
Téléphone : 313-398-8110
Télex :
Télécopieur :

Société : Modern Incorporated
Adresse : 1655 Louisiana
Beaumont, TX 77704
Contact : M. Will Crenshaw
Poste : Président
Téléphone :
Télex :
Télécopieur :

Société : Our Own Hardware
Adresse : 2300 Highway 13 W.
Burnsville, MN 55337
Contact : M. Geri Peterson
Poste : Coordinateur, Marché des achats
Téléphone : 612-890-2700
Télex :
Télécopieur :

Société : Prior International
Adresse : 8330 Lovett Avenue
Dallas, TX 75227
Contact : M. Jewell Duckett
Poste : Agents des achats
Téléphone : 214-388-2151
Télex :
Télécopieur :

Société : Rickel Home Centers
Adresse : 200 Helen Street
South Plainfield, NJ 27080
Contact : M. John Hanlon
Poste : Acheteur
Téléphone : 201-668-7000
Télex :
Télécopieur :

Société : Simon's
Adresse : 1500 Botelhho Drive,
Suite 445
Walnut Creek, CA
Contact : M. Ken Fischer
Poste : Acheteur
Téléphone : 415-935-8100
Télex :
Télécopieur :

Société : Strober Organization
Adresse : 550 Hamilton Avenue
Brooklyn, NY 11232
Contact : M. Mike Yetter
Poste : Acheteur
Téléphone : 718-875-9700
Télex :
Télécopieur :

Société : Tacoma Screw Products Incorporated
Adresse : 2001 Center Street
Tacoma, WA 98409
Contact : M. Mike McDonald
Poste :
Téléphone : 206-572-3444
Télex :
Télécopieur :

Société : United Hardware Distributing Company
Adresse : P.O. Box 410
Minneapolis, MN 55440
Contact :
Poste :
Téléphone : 612-559-1800
Télex :
Télécopieur :

Société : W.E. Aubuchon Company Incorporated
Adresse : 95 Aubuchon Drive
Westminster, MA 01473
Contact :
Poste :
Téléphone : 508-874-0521
Télex :
Télécopieur :

Société : Western Tool Supply
Adresse : 1857 - 25th Street S.E.
Salem, OR 97302
Contact : M. Rick Skeda
Poste :
Téléphone : 503-588-8222
Télex :
Télécopieur :

Société : Woodings-Verona Tool Works
Adresse : Boc 126
Verona, PA 15147
Contact : M. H. Philip Kennedy
Poste : Président
Téléphone : 412-828-7902
Télex :
Télécopieur :

Société : Wright & Wilhelmy Company
Adresse : 513 - 10th Street S.
Omaha, NE 68102
Contact :
Poste :
Téléphone : 402-341-1362
Télex :
Télécopieur :

Société : York Brothers Industries Limited
Adresse : 495 Merrick Road
Rockville Center, NY 11570
Contact : M. James York
Poste : Président
Téléphone : 516-678-3900
Télex :
Télécopieur :

Société : Zayre Corporation
Adresse : 30 Speen Street, Route One
Framingham, MA 01701
Contact :
Poste :
Téléphone : 617-620-3776
Télex :
Télécopieur :

ANNEXE 3

IMPORTATIONS D'OUTILS À MAIN EN 1987

(Annexe A 695.3, 695.4, 745.1, 778.4)

ANNEXE 3

OUTILS À MAIN
Importations de 1987 (en milliers de dollars US)

	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
Total pour tous les produits en caractères gras visés par l'étude	**464 539**	**8 185**	**106 274**	**255 021**	**95 059**
Total pour tous les produits en caractères ordinaires pertinents pour l'étude	1 156 168	39 371	391 118	301 568	424 111
Total pour tous les produits en italiques non liés au secteur	*157 485*	*11 097*	*63 380*	*44 283*	*38 725*

695.3 Outils à main, n.d.a.*, en métal commun
Importations de 1987 (en milliers de dollars US)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
6953115	Scies, non mécaniques	10 535	158	3 109	1 997	5 271
6953125	Lames, scie circulaire	47 881	1 182	25 994	11490	9 215
6953135	Lames, scie à métaux	9 252	0	6 168	129	2 955
6953145	Lames, scie à chaîne, longueurs continues, métal non allié	9 814	0	9 795	0	19
6953155	Lames, scie à chaîne, sur mesure, métal non allié	1 952	0	897	742	313
6953165	Lames, en bande, de bijoutiers, ou lames de scie à chaîne en métal allié; dents de métal, cadres, poignées de scie et lames	12 056	1 002	5 891	1 892	3 271
6953175	Lames de scie mécanique ou non mécanique, n.d.a.	20 287	203	11 921	5 029	3 134
6953185	Pièces de métal, n.d.a., pour scie non mécanique, et lames de scie mécanique ou non mécanique	5 353	436	2 655	220	2 042
6953200	Clés à tube, clés à écrou, et leurs pièces	154 853	2 091	4 389	25 494	122 879
6953310	Limes et râpes, avec ou sans manche, non supérieures à 4,5 pouces de long	2 395	83	1 695	65	552
6953330	Limes et râpes, avec ou sans manche, de 4,5 à 6,75 pouces de long	4 547	126	2 880	523	1 018
6953350	Limes et râpes, avec ou sans manche, de plus de 6,75 pouces de long	9 988	312	6 250	574	2 852
6953415	Pinces, à jointure	14 553	80	737	3 795	9 941

* Non dénommé(e)s ailleurs

695.3 Outils à main, n.d.a., en métal commun (suite)
Importations de 1987 (en milliers de dollars US)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
6953425	Pinces (sauf à jointure), tenailles et outils à charnière pour maintenir et épicer du fil de fer	43 674	274	9 207	9 730	24 463
6953435	Outils à tube (sauf les coupe-tubes), n.d.a.	10 220	1 906	1 250	1 892	5 172
6953445	Cisailles de ferblantier; cisailles à boulons et à chaînes, cisailles à métaux, coupe-tuyaux, et leurs pièces	17 638	297	1 171	7 340	8 830
6953455	Pincettes	4 988	0	4 261	78	649
6953905	Étaux, sauf leurs pièces, ou accessoires de machines-outils	16 745	0	1 223	1 597	13 925
6953910	Presses, sauf leurs pièces, ou accessoires de machines-outils	35 414	1 176	9 029	7 891	17 318
6953915	Marteaux et masses, avec ou sans manche, avec têtes non supérieures à 3,25 livres chacune	16 643	0	104	912	15 627
6953920	Marteaux et masses, avec ou sans manche, avec têtes supérieures à 3,25 livres chacune	2 953	0	0	895	2 058
6953925	Ciseaux, vrilles, gouges, rabots, et autres outils de coupe, et leurs pièces, pièces coupantes alliées	6 292	0	1 436	2 604	2 252
6953930	Ciseaux, vrilles, gouges, rabots, et autres outils de coupe, et leurs pièces, n.d.a.	13 907	71	7 768	1 924	4 144
6953935	Tournevis	33 884	0	2 786	3 442	27 656
6953940	*Ustensiles de table, de cuisine et de ménage, n.d.a., en fer ou en acier*	*33 541*	*769*	*5 715*	*6 480*	*20 577*

695.3 Outils à main, n.d.a., en métal commun (suite)
Importations de 1987 (en milliers de dollars US)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
6953945	*Outils, à percer, à fileter et à tarauder, et leurs pièces*	*9 275*	*199*	*4 123*	*1 831*	*3 122*
6953950	*Taille-crayons et pointes de plomb et de crayon, et leurs pièces*	*9 147*	*0*	*2 642*	*391*	*6 114*
6953955	Outils à main, tranchants, n.d.a., en fer ou en acier	6 995	172	1 161	1 722	3 940
6953960	Outils à main, n.d.a., en fer ou en acier	61 618	1 685	13 460	9 140	37 333
6953965	Outils à main, en laiton, n.d.a.	4 502	0	878	0	3 624
6953970	Outils à main, en aluminium, n.d.a.	5 211	132	1 248	0	3 831
6953975	Lampes à souder, enclumes, meules, instruments d'acier à ciseler, pieds-de-biche, fers de chapeliers, et outils à main en cuivre	10 146	1 405	1 294	2 002	5 445
6953980	Outils à main, n.d.a., en métal commun, n.d.a.	23 041	400	8 709	3 189	10 744

695.4 Outils, pour machines; outils interchangeables à main ou pour machines-outils; matrices; couteaux et lames pour machines mécaniques ou à main
Importations de 1987 (en milliers de dollars US)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
6954107	*Trépans de forage, avec pièces coupantes alliées*	*14 919*	*1 352*	*4 824*	*96*	*8 647*
6954112	*Forets, à spire, avec pièces coupantes alliées, ou convenant au découpage du métal*	*28 602*	*379*	*13 458*	*3 006*	*11 759*
6954117	*Fraises, en bout, avec pièces coupantes alliées*	*24 031*	*3 369*	*6 751*	*6 949*	*6 962*
6954112	*Ciseaux, à pierre, avec pièces coupantes alliées*	*6 355*	*0*	*2 953*	*530*	*2 872*
6954127	*Tarauds, matrices et peignes, avec pièces coupantes alliées*	*12 255*	*606*	*3 076*	*4 635*	*3 938*
6954132	*Matrices, à découper le métal (sauf filières), avec pièces coupantes alliées*	*34 970*	*3 690*	*1 236*	*29 646*	*398*
6954137	*Fraises-mères et autres outils à couper à engrenage, avec pièces coupantes alliées*	*7 960*	*0*	*6 444*	*1 220*	*296*
6954142	Outils, interchangeables, à main ou pour machines-outils, à découper le métal, sauf forets à spire	8 390	1 874	3 601	986	1 929
6954145	Outils, interchangeables, pour outils à main, non alliés, non destinés à couper le métal	6 055	231	2 800	808	2 216
6954150	*Matrices, pour emboutissage, sauf matrices à découper le métal*	*14 842*	*714*	*999*	*12 463*	*666*
6954152	*Outils, interchangeables, n.d.a., pour machines-outils, non alliés, non destinés à découper le métal*	*89 044*	*12 400*	*19 137*	*37 580*	*19 927*
6954157	Outils, interchangeables, à main ou pour machines-outils, avec pièces coupantes alliées, n.d.a.	65 627	4 636	26 681	11 039	23 271

695.4 Outils, pour machines; outils interchangeables à main ou pour machines-outils; matrices; couteaux et lames pour machines mécaniques ou à main (suite)
Importations de 1987 (en milliers de dollars US)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
6954162	*Limes et râpes, pour machines à main ou machines-outils; filières à étirer et à boudiner, non destinées à découper le métal*	*14 151*	*763*	*6 450*	*5 479*	*1 459*
6954215	*Couteaux et lames, pour machines agricoles ou horticoles, et pour machines à chaussures*	*10 422*	*3 513*	*2 648*	*244*	*4 017*
6954225	*Couteaux et lames, pour machines à trancher, à découper ou à hacher la viande*	*4 227*	*0*	*3 313*	*640*	*274*
6954235	*Couteaux et lames, de plus de 6 pouces de long, pour machines à copeaux de bois*	*2 219*	*570*	*1 265*	*127*	*257*
6954245	*Couteaux et lames, de plus de 29 pouces, pour machines à trancher en feuilles de placage; de plus de 12 pouces, pour machines à cisailler le métal, ou de plus de 6 pouces de diamètre, pour machines à cisailler et à mortaiser*	*1 351*	*144*	*664*	*210*	*333*
6954255	Couteaux et lames, pour machines mécaniques ou à main, n.d.a.	54 270	5 386	34 237	10 554	4 093
6954310	*Pointes d'outil; matrices à former des pointes d'outil; toutes non montées, de carbure de métal aggloméré*	*37 697*	*437*	*21 135*	*9 986*	*6 139*

745.1 Outils à main, pneumatiques ou à moteur non électrique intégré, et leurs pièces, n.d.a.
Importations de 1987 (en milliers de dollars US)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
7451020	Scies à chaîne, à commande à main, à moteur non électrique	80 492	4 530	60 912	9 957	5 093
7451040	Outils convenant au travail du métal, et leurs pièces, à commande à main, à moteur non électrique	70 623	1 353	25 566	26 264	17 440
7451050	**Outils à commande à main à moteur non électrique, n.d.a., et leurs pièces, n.d.a.**	**291 611**	**3 072**	**59 882**	**178 180**	**50 477**
7451060	Outils à main à commande mécanique, et leurs pièces, n.d.a.	19 591	0	17 442	172	1 977
7451080	Pièces, n.d.a., de scies à chaîne	31 451	6 038	20 858	3 355	1 200

778.4 Outils à main à moteur électrique intégré; et leurs pièces, n.d.a.
Importations de 1987 (en milliers de dollars US)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
7784020	Perceuses, électriques, à commande à main	88 255	0	31 517	49 810	6 928
7784040	Scies, électriques, à commande à main	88 984	3 544	9 203	69 945	6 292
7784060	**Outils électriques à commande à main, n.d.a.**	**172 928**	**5 113**	**46 392**	**76 841**	**44 582**
7784080	Pièces, n.d.a., d'outils à main électriques à moteur électrique intégré	33 482	462	14 536	13 356	5 128

ANNEXE 4

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINS OUTILS À MAIN D'EUROPE ET DU JAPON, PAR PAYS - 1986

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINS OUTILS À MAIN D'EUROPE ET DU JAPON, PAR PAYS - 1987
(en milliers de dollars US)

PAYS	ANNEXE A		TOTAL	%
	7451050	7784060		
Belgique- Luxembourg	1 444	121	1 565	0,3
Danemark	-	-	0	0,0
Finlande	827	-	827	0,2
France	1 308	986	2 294	0,5
Italie	11 023	2 463	13 486	2,9
Pays-Bas	131	6 927	7 058	1,5
Norvège	-	-	0	0,0
Espagne	267	2 040	2 307	0,5
Suède	6 395	546	6 941	1,5
Suisse	1 860	3 097	4 957	1,1
Royaume-Uni	10 799	2 435	13 234	2,8
Allemagne de l'Ouest	25 828	27 777	53 605	11,5
Total, Europe	59 882	46 392	106 274	22,9
Japon	178 180	76 841	255 021	54,9
Total, Europe et Japon	238 062	123 233	361 295	77,8
Total des importations	291 611	172 928	464 539	

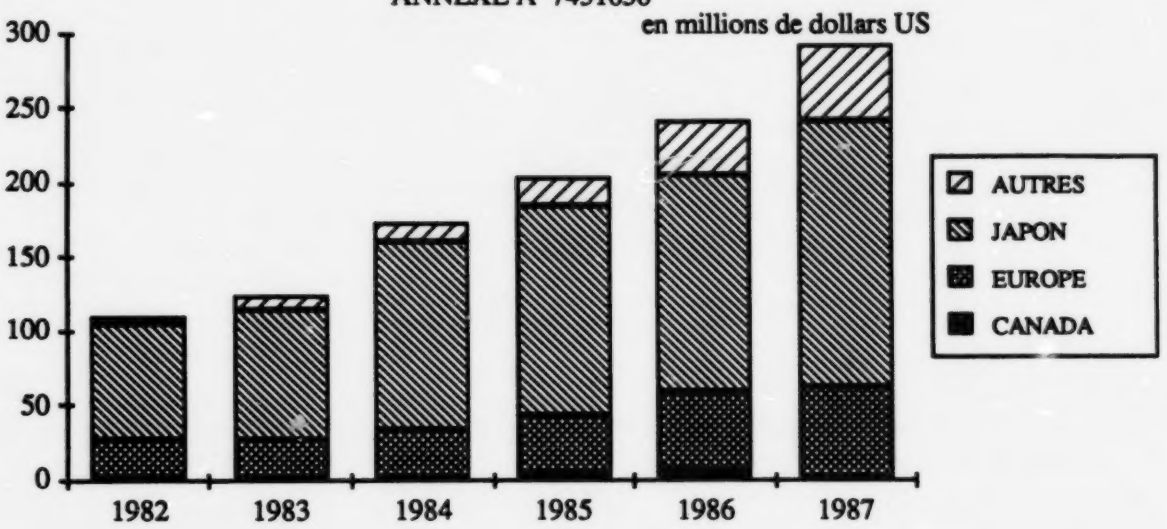
ANNEXE 5

IMPORTATIONS DE CERTAINS OUTILS À MAIN, 1982-1987

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINS OUTILS À MAIN

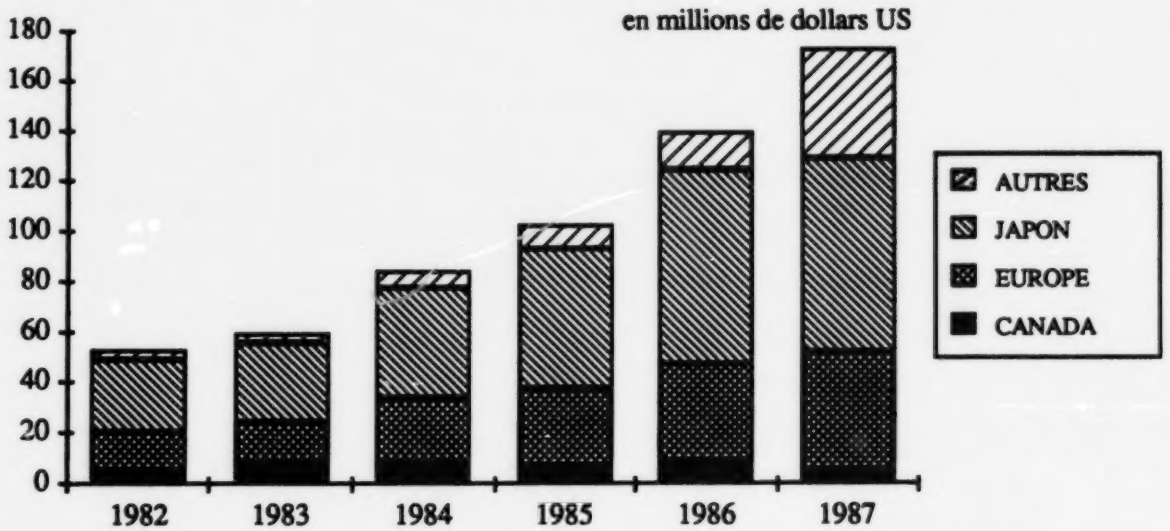
OUTILS À COMMANDE À MAIN À MOTEUR NON ÉLECTRIQUE, N.D.A.*, ET LEURS PIÈCES, N.D.A.

ANNEXE A 7451050



OUTILS ÉLECTRIQUES À COMMANDE À MAIN, N.D.A.

ANNEXE A 7784060



* non dénommés ailleurs

ANNEXE 6

TARIF DOUANIER DES ÉTATS-UNIS APPLICABLE AUX OUTILS À MAIN CANADIENS ET CALENDRIER DE SUPPRESSION DES DROITS EN VERTU DE L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE

ÉLIMINATION DES DROITS DE DOUANE

1. Sauf stipulation contraire dans le présent accord, chaque Partie éliminera progressivement les droits de douane qu'elle applique aux produits originaires du territoire de l'autre Partie, conformément au calendrier suivant :

   A. Les droits sur les produits visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement A dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 seront éliminés entièrement, et ces produits bénéficieront de la franchise à compter du 1er janvier 1989;

   B. Les droits sur les produits visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement B dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 seront éliminés en cinq tranches annuelles égales commençant le 1er janvier 1989, et ces produits bénéficieront de la franchise à compter du 1er janvier 1993; et

   C. Les droits sur les produits visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement C dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 seront éliminés en dix tranches annuelles égales commençant le 1er janvier 1989, et ces produits bénéficieront de la franchise à compter du 1er janvier 1998.

2. Sauf stipulation contraire dans le présent accord, les produits originaires du territoire de l'autre Partie qui sont visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement D dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 continueront de bénéficier du régime existant d'admission en franchise indiqué dans ces listes.

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
	CHAPITRE 82		
	OUTILS ET OUTILLAGE, ARTICLES DE COUTELLERIE ET COUVERTS DE TABLE, EN MÉTAUX COMMUNS; PARTIES DE CES ARTICLES, EN MÉTAUX COMMUNS		
8201	Outils manuels suivants et parties connexes en métal commun : bêches, pelles, pioches, pics, houes, binettes, fourches, râteaux et racloirs; haches, serpes et outils similaires à taillants; sécateurs de tous types; faux et faucillès, couteaux à foin ou à paille, cisailles à haies, coins et autres outils agricoles, horticoles ou forestiers, à main :		
8201.10.00	Bêches et pelles, et parties connexes	3 %	C
8201.20.00	Pioches, et parties connexes	2,8 %	C
8201.30.00	Pioches, pics, houes, binettes, râteaux et racloirs, et parties connexes	2,9 %	C
8201.40	Haches, serpes et outils similaires à taillants, et parties connexes :		
8201.40.30	Machettes, et parties connexes	Franchise	D
8201.40.60	Autres	6,2 %	C
8201.50.00	Sécateurs (y compris les cisailles à volaille) maniés à une main, et parties connexes	1 ¢ ch. + 2,8 %	C
8201.60.00	Cisailles à haies, sécateurs et outils similaires, maniés à deux mains, et parties connexes	1 ¢ ch. + 2,8 %	C
8201.90	Autres outils agricoles, horticoles ou forestiers, à main, et parties connexes :		
8201.90.30	Cisailles à herbe, et parties connexes	2 ¢ ch. + 5,1 %	C
8201.90.60	Autres	Franchise	D
8202	Scies à main, et parties connexes en métal; lames de scies de toutes sortes (y compris les fraises-scies et les lames non dentées pour le sciage), et parties connexes en métal commun :		
8202.10.00	Scies à main, et parties connexes (excepté les lames)	Franchise	D
8202.20.00	Lames de scies à ruban, et parties connexes	3,1 %	B
	Lames de scies circulaires (y compris les fraises-scies), et parties connexes :		
8202.31.00	Avec partie travaillante en acier	3,1 %	B
8202.32.00	Avec partie travaillante en autres matières :		
8202.40	Chaînes de scies, dites coupantes, et parties connexes :		
8202.40.30	Avec parties coupantes contenant en poids plus de 0,2 % de chrome, molybdène ou tungstène ou plus de 0,1% de vanadium	7,2 %	B
8202.40.60	Autres	3,4 %	B
	Autres lames de scies, et parties connexes :		
8202.91	Lames de scies droites, pour le travail des métaux :		
8202.91.30	Lames de scies à métaux	3,7 %	B
8202.91.60	Autres	8 ¢/grosse	B
8202.99.00	Autres (y compris les parties)	Franchise	D

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
8203	Limes, râpes, pinces (même coupantes), tenailles, brucelles, cisailles à métaux, coupe-tubes, coupe-boulons, emporte-pièces et outils similaires, à main, et parties connexes en métal commun :		
8203.10	Limes, râpes et outils similaires :		
8203.10.30	Ne dépassant pas 11 cm de longueur	9 ¢/douz.	C
8203.10.60	Dépassant 11 cm, mais ne dépassant pas 17 cm de longueur	12 ¢/douz.	C
8203.10.90	Dépassant 17 cm de longueur	7 ¢/douz.	C
8203.20	Pinces (même coupantes), tenailles, brucelles et outils similaires, et parties connexes :		
8203.20.20	Brucelles	8 %	C
	Autres :		
8203.20.40	Pinces à joints coulissants	12 %	C
8203.20.60	Autres (exceptés les parties)	12 ¢/douz. + 5,5 %	C
8203.20.80	Parties	5,7 %	C
8203.30.00	Cisailles à métaux et outils semblables, et parties connexes	4,2 %	C
8203.40	Coupe-tubes, coupe-boulons, emporte-pièces et outils semblables, et parties connexes :		
8203.40.30	Avec partie coupante contenant en poids plus de 0,2 % de chrome, molybdène ou tungstène ou plus de 0,1 % de vanadium	6 %	C
8203.40.60	Autres (y compris les parties)	4,2 %	C
8204	Clés de serrage à main (y compris les clés dynamométriques); clés à tubes, même avec manches, tiges d'entraînement ou extensions; parties connexes en métal commun :		
	Clés de serrage à main, et parties connexes :		
8204.11.00	À ouverture fixe, et parties connexes	9 %	C
8204.12.00	À ouverture variable, et parties connexes	9 %	C
8204.20.00	Clés à tubes, même avec manches, tiges d'entraînement et extensions, et parties connexes	9 %	C
8205	Outils et outillage à main (y compris les diamants de vitriers) non dénommés ni compris ailleurs; chalumeaux et torches autonomes semblables; étaux, serre-joints et outils similaires, autres que ceux constituant des accessoires ou des parties de machines-outils; enclumes, forges portatives; meules avec bâtis, à main ou à pédale; parties connexes en métal commun :		
8205.10.00	Outils de perçage, de filetage ou de taraudage, et parties connexes	6,2 %	C
8205.20	Marteaux et masses, et parties connexes :		
8205.20.30	Avec la tête ne dépassant pas 1,5 kg	6,2 %	C
8205.20.60	Avec la tête dépassant 1,5 kg	1,8 %	C
8205.30	Rabots, ciseaux, gouges et outils tranchants similaires pour le travail du bois, et parties connexes :		
8205.30.30	Avec partie coupante contenant en poids plus de 0,2 % de chrome, molybdène ou tungstène ou plus de 0,1 % de vanadium	7,2 %	C

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
8205.30.60	Autres (y compris les parties)	6,2 %	C
8205.40.00	Tournevis et parties connexes	6,2 %	C
	Autres outils et outillage à main (y compris les diamants de vitriers) et parties connexes :		
8205.51	Outils et outillage d'économie domestique, et parties connexes :		
	En fer ou en acier :		
8205.51.15	Aciers à dépecer, même avec manches	0,7 ¢ ch. + 4,1 %	C
8205.51.30	Autres (y compris les parties)	5,3 %	C
8205.51.45	En cuivre	3,7 %	C
8205.51.60	En aluminium	2,2 ¢/kg + 5 %	C
8205.51.75	Autres	5,3 %	C
8205.59	Autres :		
8205.59.10	Outils à tubes, et parties connexes	9 %	C
8205.59.20	Pistolets de scellement à cartouches explosives, et parties connexes	Franchise	D
8205.59.30	Pinces-monseigneurs, outils de voie ferrée et coins, et parties connexes	0,4 ¢/kg	C
	Autres :		
8205.59.40	Outils agricoles, horticoles ou forestiers, et parties connexes	Franchise	D
	Autres :		
	En fer ou en acier :		
8205.59.45	Pistolets à calfeutrer	5,3 %	C
8205.59.55	Autres	5,3 %	C
8205.59.60	En cuivre	3,7 %	C
8205.59.70	En aluminium	2,2 ¢/kg + 5 %	C
8205.59.80	Autres	5,3 %	C
8205.60.00	Lampes à souder et similaires, et parties connexes	5,7 %	C
8205.70.00	Étaux, serre-joints et similaires, et parties connexes	5 %	C
8205.80.00	Enclumes; forges portatives; meules avec bâtis, à main ou à pédale; parties connexes en métal commun :	1,5 %	C
8205.90.00	Assortiments d'articles d'au moins deux des sous-positions ci-dessus	Le taux de droit applicable à cet article dans l'assortiment assujetti au taux de droit le plus élevé	C

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
8206.00.00	Outils d'au moins deux des positions 8202 à 8205, conditionnés en assortiments pour la vente au détail	Le taux de droit applicable à cet article dans l'assortiment assujetti au taux de droit le plus élevé	C
8207	Outils interchangeables pour outillage à main, mécanique ou non, ou pour machines-outils (à emboutir, à estamper, à poinçonner, à tarauder, à fileter, à percer, à aléser, à brocher, à fraiser, à tourner, à visser, par exemple), y compris les filières pour l'étirage ou le filage (extrusion) des métaux, ainsi que les outils de forage ou de sondage; parties connexes en métal commun :		
	Outils de forage ou de sondage, et parties connexes :		
8207.11.00	Avec partie travaillante en carbures métalliques frittés ou en cermets, et parties connexes	7,2 %	B
8207.12	Avec partie travaillante en autres matières, et parties connexes :		
8207.12.30	Avec partie coupante contenant en poids plus de 0,2 % de chrome, molybdène ou tungstène ou plus de 0,1 % de vanadium	7,2 %	B
8207.12.60	Autres	3,7 %	B
8207.20.00	Filières pour l'étirage ou le filage (extrusion) des métaux, et parties connexes	4,9 %	B
8207.30	Outils à emboutir, à estamper ou à poinçonner, et parties connexes :		
8207.30.30	Se prêtant à la coupe des métaux, et parties connexes	7,2 %	B
8207.30.60	Ne se prêtant pas à la coupe des métaux, et parties connexes	3,7 %	B
8207.40	Outils à tarauder ou à fileter, et parties connexes :		
8207.40.30	Avec partie coupante contenant en poids plus de 0,2 % de chrome, molybdène ou tungstène ou plus de 0,1 % de vanadium	7,2 %	B
8207.40.60	Autres	6 %	B
8207.50	Outils à percer, autres que les outils à percer le roc, et parties connexes :		
8207.50.20	Avec partie coupante contenant en poids plus de 0,2 % de chrome, molybdène ou tungstène ou plus de 0,1 % de vanadium	7,2 %	B
	Autres :		
8207.50.40	Se prêtant à la coupe des métaux, et parties connexes	8,4 %	B

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
	Ne se prêtant pas à la coupe des métaux, et parties connexes :		
8207.50.60	Pour les outils à main, et parties connexes	6,2 %	B
8207.50.80	Autres	3,7 %	B
8207.60.00	Outils à aléser ou à brocher, et parties connexes	7,2 %	B
8207.70	Outils à fraiser, et parties connexes :		
8207.70.30	Avec partie coupante contenant en poids plus de 0,2 % de chrome, molybdène ou tungstène ou plus de 0,1 % de vanadium	7,2 %	B
8207.70.60	Autres	3,7 %	B
8207.80	Outils à tourner :		
8207.80.30	Avec partie coupante contenant en poids plus de 0,2 % de chrome, molybdène ou tungstène ou plus de 0,1 % de vanadium	7,2 %	B
8207.80.60	Autres	3,7 %	B
8207.90	Autres outils interchangeables, et parties connexes :		
8207.90.15	Limes et râpes, y compris les limes et râpes rotatives, et parties connexes	2,5 %	B
	Autres :		
8207.90.30	Outils de coupe avec partie coupante contenant en poids plus de 0,2 % de chrome, molybdène ou tungstène ou plus de 0,1 % de vanadium	7,2 %	B
	Autres :		
8207.90.45	Se prêtant à la coupe des métaux, et parties connexes	6 %	B
	Ne se prêtant pas à la coupe des métaux, et parties connexes :		
8207.90.60	Pour outils à main, et parties connexes	6,2 %	B
8207.90.75	Autres	3,7 %	B

ANNEXE 7

PAYS D'ORIGINE DES FOURNISSEURS ET DEGRÉ DE SATISFACTION DES RÉPONDANTS

OUTILS À MAIN

PAYS D'ORIGINE DES FOURNISSEURS ET DEGRÉ DE SATISFACTION DES RÉPONDANTS

PAYS	DEGRE DE SATISFACTION 1	2	3	4	5	NOMBRE TOTAL DE RÉPONDANTS	MOYENNE
Brésil			1	2	1	4	4,00
Canada			1			1	3,00
Chine	1	1	4	5	1	12	3,33
Europe				1		1	4,00
Extrême-Orient				1		1	4,00
France	1		1	1	1	4	3,25
Hong Kong			1		3	4	4,50
Indonésie					1	1	5,00
Italie	1			1		2	2,50
Japon			2	11	16	29	4,48
Liechtenstein					1	1	5,00
Mexique				1		1	4,00
Corée du Sud		1	1	4	2	8	3,88
Espagne	1		1	1		3	2,67
Suède				1	2	3	4,67
Suisse				1	1	2	4,50
Taiwan	1		3	6	5	15	3,93
Royaume-Uni			1	1	2	4	4,25
Allemagne de l'Ouest				3	5	8	4,63
TOTAL	5	2	16	40	41	104	

degrés de satisfaction :

1 = faible
2 = assez faible
3 = neutre
4 = assez élevé
5 = élevé

ANNEXE 8

FOIRES COMMERCIALES ET PUBLICATIONS DE L'INDUSTRIE AMÉRICAINE

PRINCIPALES FOIRES COMMERCIALES
OUTILS À MAIN

FOIRE	LIEU	DATES	CONTACT
International Machine Tool Show (IMTS)	McCormick Place, Chicago, IL	5-13 septembre 1990	M. Charles Pollock (703) 893-2900
Con Expo. (Construction Exposition)	Las Vegas, NV	20-25 mars 1993	M. Larry Charrlin (312) 299-9311

PUBLICATIONS

Metalworking News. Fairchild Publications Inc., 7th East 12th Street, New York, NY 10003
Contact : M. Gerry Khermouch, rédacteur en chef, (212) 741-4296

American Machinist. Penton Publications Inc., 142 East 42nd Street, New York, NY 10168
Contact : M. Joseph Jablonowski, rédacteur en chef, (212) 867-9191

Construction Equipment. Cahners Publishing Co., 615 West 22nd Street, Oak Brook, IL 60521
Contact : M. Ed Salek, rédacteur en chef, (312) 574-0650

ANNEXE 9

SERVICES COMMERCIAUX DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS

SERVICES COMMERCIAUX DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA

Responsable de la commercialisation aux États-Unis pour ce secteur
Ministère des Affaires extérieures (UTD)
125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : 613-993-7343/613-993-5911
Télex : 0533745
Télécopieur : 613-996-9103

Colombie-Britannique
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
P.O. Box 11610
900-650 West Georgia Street
Scotia Tower
Vancouver, B.C.
V6B 5H8
Téléphone : 604-666-0434
Télex : 0451191
Télécopieur : 604-666-8330

Saskatchewan
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
6th Floor
105 - 21st Street East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 0B3
Téléphone : 306-975-4353
Télex : 0742742
Télécopieur : 306-975-5334

Manitoba
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Suite 608
330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Téléphone : 204-983-2097
Télex : 0757624
Télécopieur : 204-983-2187

Alberta
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
The Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Téléphone : 403-420-2944
Télex : 0372762
Télécopieur : 403-420-4507

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Harry Hays Building
Suite 630
220 - 4th Avenue S.E.
Calgary, Alberta
T2P 3C3
Téléphone : 403-292-4575
Télécopieur : 403-292-4578

Ontario
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
4th Floor
Dominion Public Building
1 Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Téléphone : 416-973-5000
Télex : 06524378
Télécopieur : 416-973-8714

Québec
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Tour de la Bourse
800, place Victoria
Pièce 3800, C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Téléphone : 514-283-6796
Télex : 05560768
Télécopieur : 514-283-3302

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
112, rue Dalhousie
Québec (Québec)
G1K 4C1
Téléphone : 418-648-2506
Télécopieur : 418-648-7291

Île-du-Prince-Édouard
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8
Téléphone : 902-566-7400
Télex : 01444129
Télécopieur : 902-566-7450

Territoires du Nord-Ouest
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
10th Floor
Precambrian Building
P.O. Bag 6100
Yellowknife, Northwest Territories
X1A 1C0
Téléphone : 403-920-8575
Télécopieur : 403-873-6228

Nouveau-Brunswick
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Édifice L'Assomption
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Téléphone : 506-857-6452
Télex : 0142200
Télécopieur : 506-857-6429

Nouvelle-Écosse
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Téléphone : 902-426-7540
Télex : 01922525
Télécopieur : 902-426-2624

Terre-Neuve
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Téléphone : 709-772-5511
Télex : 0164749
Télécopieur : 709-772-5093

Yukon
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Suite 301
108 Lambert St.
Whitehorse, Yukon
Y1A 1Z2
Téléphone : 403-668-4655
Télécopieur : 403-668-5003

DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU GOUVERNEMENT DU CANADA AUX ÉTATS-UNIS

Ambassade du Canada à Washington
La Section du développement du commerce et des marchés
501 Pennsylvania Avenue N.W.
Washington, D.C. 20001
Téléphone : 202-682-1740
Télécopieur : 202-682-7726
Télex : 0089664 (DOMCAN A WASH)
Territoire : Washington (D.C.), Maryland, Delaware, région est de la Pennsylvanie (y compris Philadelphie), Virginie

Atlanta
Consulat général du Canada
400 South Tower
One CNN Center
Atlanta, Georgia 30303-2705
Téléphone : 404-577-6810
Télécopieur : 404-524-5046
Télex : 0542676 (DOMCAN ATL)
Territoire : Alabama, Floride, Géorgie, Mississippi, Caroline du Nord, Caroline du Sud, Tennessee, Puerto Rico, Îles-Vierges (Américaines)

Boston
Consulat général du Canada
Three Copley Place, Suite 400
Boston, Massachusetts 02116
Téléphone : 617-262-3760
Télécopieur : 617-262-3415
Télex : 940625 (DOMCAN BSN)
Territoire : Maine, Massachusetts, New Hampshire, Rhode Island, Vermont ainsi que : Saint-Pierre-et-Miquelon

Buffalo
Consulat du Canada
One Marine Midland Center
Suite 3550
Buffalo, New York 14203-2884
Téléphone : 716-852-1247
Télécopieur : 716-852-1247
Télex : 0091329 (DOMCAN BUF)
Territoire : État de New York -- l'Ouest, le Centre et le Nord.

Chicago
Consulat général du Canada
310 South Michigan Avenue, 12th Floor
Chicago, Illinois 60604-4295
Téléphone : 312-427-1031
Télécopieur : 312-922-0637
Télex : 00254171 (DOMCAN CGO)
Territoire : Illinois, Missouri, Wisconsin, région Quad-City de l'Iowa

Cleveland
Consulat du Canada
Illuminating Building, Suite 1008
55 Public Square
Cleveland, Ohio 44113-1983
Câble : CANADIAN CLEVELAND
Téléphone : 216-771-0150
Télécopieur : 216-771-1688
Télex : 00985364 (DOMCAN CLV)
Territoire : Kentucky, Ohio, Virginie occidentale, région ouest de la Pennsylvanie

Dallas
Consulat général du Canada
St. Paul Place, Suite 1700
750 N. St. Paul Street
Dallas, Texas 75201-9990
Câble : CANADIAN DALLAS
Téléphone : 214-922-9806
Télécopieur : 214-922-9811
Télex : 00732637 (DOMCAN DAL)
Territoire : Texas, Arkansas,
Kansas, Louisiane, Nouveau-Mexique, Oklahoma

Détroit
Consulat général du Canada
600 Renaissance Centre
Suite 1100
Detroit, Michigan 48243-1704
Câble : CANADIAN DETROIT
Téléphone : 313-567-2340
Télécopieur : 313-567-2164
Télex : 230715 (DOMCAN DET)
Territoire : ville de Toledo
États : Michigan, Indiana

Los Angeles
Consulat général du Canada
300 South Grand Avenue, 10th Floor
California Plaza
Los Angeles, Californie 90071
Téléphone : 213-687-7432
Télécopieur : 213-520-8827
Télex : 00674119 (DOMCAN LSA)
Territoire : Arizona, Californie,
comté de Clark au Nevada

Minneapolis
Consulat général du Canada
701 Fourth Avenue South
Minneapolis, Minnesota 55415-1078
Téléphone : 612-333-4641
Télécopieur : 612-332-4061
Télex : 290229 (DOMCAN MPS)
Territoire : Iowa, Nebraska, Minnesota,
Dakota du Nord, Dakota du Sud, Montana

New York
Consulat général du Canada
1251 Avenue of the Americas
New York, N.Y. 10020-1175
Câble : CANTRACOM NEW YORK
CITY
Téléphone : 212-768-2400
Télécopieur 212-768-2441
Télex : 62014481 (DOMCAN NYK)
Territoire : Connecticut,
New Jersey, région sud de l'État
de New York ainsi que : Bermudes

San Francisco
Consulat général du Canada
50 Fremont St., Suite 2100
San Francisco, California 94105
Téléphone : 415-495-6021
Télécopieur : 415-541-7708
Télex : 34321 (DOMCAN SFO)
62014485 (Easylink)
Territoire : Californie (sauf les
10 comtés méridionaux), Colorado,
Hawaii, Nevada (sauf le comté de
Clark), Utah, Wyoming

Seattle
Consulat général du Canada
412 Plaza 600, Sixth and Stewart
Seattle, Washington 98101-1286
Téléphone : 206-443-1777
Télécopieur : 206-443-1782
Télex : 0328762 (DOMCAN SEA)
Territoire : Alaska, Idaho, Oregon,
Washington